

图书在版编目(CIP)数据

学会选择/马一编著. —北京:中国长安出版社,
2009.1

ISBN 978-7-80175-894-1

I. 学... II. 马... III. 成功心理学—通俗读物
IV. B848.4-49

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 006256 号

上架建议:社科类—励志

学会选择

马 一 编著

出版:中国长安出版社

社址:北京市东城区北池子大街 14 号(100006)

网址: <http://www.ccapress.com>

邮箱: ccapress@yahoo.com.cn

发行:中国长安出版社 全国新华书店

电话: (010)65281919 65270433

印刷:北京兆成印刷有限责任公司

开本: 787mm×1092mm 1/16

印张: 17.5

字数: 250 千字

版本: 2009 年 3 月第 1 版 2009 年 3 月第 1 次印刷

书号: ISBN 978-7-80175-894-1

定价: 35.00 元

前 言

古语说：男怕入错行，女怕嫁错郎。现代人说，经商怕选错商铺，上学怕选错专业。由此可见，选择正是人生的第一推动力，甚至可以说，选择主宰着我们的命运。

在人的一生中，会面临无数个选择，读书的时候要选择好的学校；上大学要选择好的专业；工作之前要选择好的单位；恋爱之前要选择好的伴侣……人生的每一步关键之处，无不有着选择的身影，每一个选择都蕴涵着不可预知的未来，选对了，未来的生活熠熠生辉、如鱼得水、平步青云，会获得硕大的收获。但每一步都走得出色利落，那谈何容易？一次的错误选择，很可能一失足成千古恨，将未来的生活变得阴霾遍布，甚至会给自己带来刻骨铭心的伤痛。

所以说，主宰自己命运的关键就是拥有一种人生的选择智慧，不管是命运、事业、婚姻、健康还是财富，人生的每一步都不可小觑，选择好每一步，然后脚踏实地走好每一步，我们才能更快地迎来人生的成功！

想要对人生的每一步都作出正确的选择，必须具备积极的生活态度，具备理智的头脑，具备长远的目光，以及行之有效的行动。当然，一个人难以做到如此完美，万无一失，这不要紧，本书将告诉你一些从生活中、从诸多前辈的经历中总结出来的经验。分为“命运”“事业”“处世”“心态”“情感”五大方面，其内容涉及生活中的方方面面，深邃的理论结合生动的事例，让一个个道理深入浅出地呈现在你的面前，相信它能给迷茫的你一些指点，以及一些真正的帮助。

真诚地祝愿每一位读者都能在选择中不断进步，在选择中不断成熟，一步步向成功的彼岸靠拢！



目录 Contents

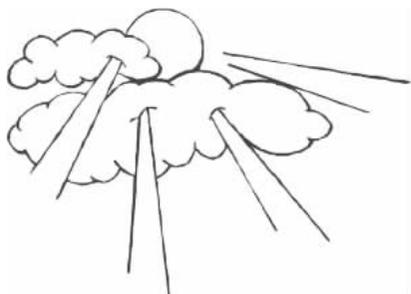
命运篇

第一章 选择决定命运

人的一生都是在选择中度过的，可以说，什么样的选择决定了什么样的命运。正如同走路，选择的路线不同，看到的风景也会不同。有的人选择了崎岖山路，他可以欣赏崇山峻岭的巍峨；有的人选择了平坦大路，他可以领略广阔的地域之美。尽管道路不同，但各有各的精彩。

命运是选择的结果	002
成功就是连续正确的选择	006
先选择，再冒险	009
敢“秀”才能赢	012





第二章 认真选择成就锦绣前程

存在主义哲学家萨特说：英雄不是天生的，懦夫也不是天生的，都是自己选择的！每一个希望自己能有所作为的人面对着未来很多的未知、变化和不可测的因素都应该充分考虑，慎重做出选择，并拿出勇气来承担人生各种选择而造成的结果，只有这样，我们才可能成为生活的强者。

我的生活我做主	018
为自己的选择负责	021
不做世俗标准的囚徒	024
抓住命运的第二次机会	026
成功偏爱有远见的人	030
永不停止地投资自己	034

第三章 放弃也是一种有效的选择

走在人生的十字路口，你必须学会放弃不适合自己的道路；面对主要目标，你必须学会放弃其他无关紧要的小事；面对真实的世界，你必须学会放弃完美的追求……放弃是智者面对生活的明智选择，只有懂得放弃的人才会事事如鱼得水。人生就是如此，不能背负着你所有想要的东西走完你人生的全程，所以，如果想要达到目标，就必须有所舍弃。

必要的“舍”是为了更好的“得”	038
放弃一心多用，养成专注的习惯	041
明智的放弃好过盲目的坚持	043
放弃完美，面对现实	046





事业篇

第四章 解析自我，选择个人特色的成功之路

兵法有云，知己知彼方能百战百胜。在我们追逐成功的路程上，每个人都应该静下来仔细地认识自己，想一想，你有哪些优势能够助你成功，你有哪些劣势要仔细隐藏或弥补？你想成哪一行里的专家？你希望自己哪一样能拿出手？如果你想获得成功，就必须要认真考虑这些事，要知道，只有了解自己才能做出正确的判断和选择，才能刺破平庸或平凡的幕障，从而走向更广阔的卓越人生之路。

尽量让兴趣与工作相统一	050
上帝钟爱有准备的人	054
你要有一样拿得出手	056
别让“高帽”遮住眼睛	058

第五章 选准奋斗方向，做好职业规划

现代社会的竞争越来越激烈，我们每个人面临的工作选择可能随时都要发生转变，这时候，选择最适合自己的的人生定位就显得格外重要。“最适合”不一定是具有经济价值的，不一定是别人眼中最伟大的，而是对你来说最有可能实现的那个，最能突显你优点的那个。只有选择这样的道路，你成功的可能性才会增大。

选择最适合自己的的人生定位	062
为理想制定一份详细的蓝图	065
千万不要入错行	068
敢于尝试就有成功的机会	071
找到适合自己的位置	073





不要永远处在职场最底层	077
将军赶路，不追小兔	080

第六章 选择成功方式，培养高效习惯

每个人失败的原因各有千秋，而多数成功人士的经历却总有着或多或少的相似之处，勤奋好学、认真负责、懂得借力，等等，可以说，成功之路不可复制，但成功人士的习惯却可以模仿。养成“高效人士”的做事习惯，就等于选择了有效的成功方式，相信在不远的将来，你必会因这些习惯而受益，跻身于成功之列。

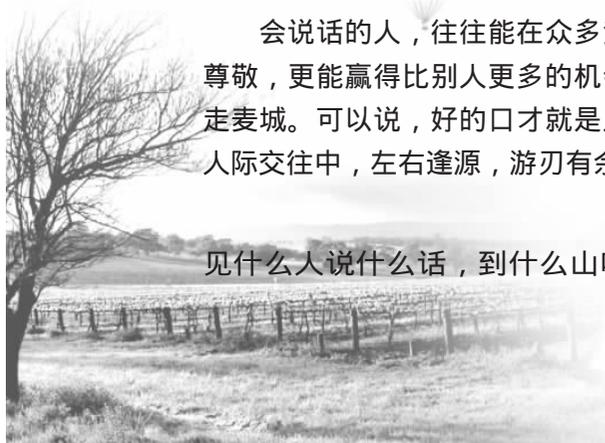
选择好的老板	084
每天多做一点点	087
先做最重要的事	090
小事不能小看，细节方显魅力	094
做对，做完，更要做好	096
危机面前选择挑战自己	099
要实干，也要表现	102
在改错中寻求进步	105
抓住贵人，积累“财富”	108

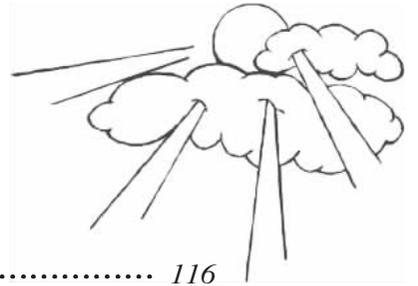
处世篇

第七章 选择言词，赠予对方心花怒放的美言

会说话的人，往往能在众多竞争者中脱颖而出，不仅能赢得人们的一份尊敬，更能赢得比别人更多的机会；相反，拙于表达的人则常在关键时刻败走麦城。可以说，好的口才就是人成功的辅助器，学会说漂亮话，便可以在人际交往中，左右逢源，游刃有余。

见什么人说什么话，到什么山唱什么歌	112
-------------------------	-----





从对方感兴趣的话题说起	116
不要吝惜赞美之词	119
学会漂亮地说“不”	122
适时的幽默为你的形象加分	126
永远别说“你错了”	132
远离争吵、抬扛	136
善意的谎言也美丽	139
该沉默时绝不多言	142

第八章 谨慎行动，选择做该做的事

一个人事业、社交的成功与否与他的做事习惯有很大的关系。会做事的人绝不把时间和精力花在那些不该做的事情上，而对于那些应该做的事，他们会将它做得恰到好处，近乎完美。想要取得成功的人，必须要修炼做事的功夫，努力掌握做事的技巧。只有这样，你才能更容易接近成功的目标。

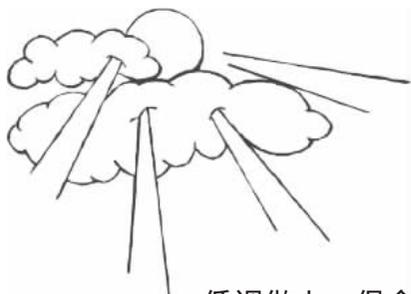
做事不忘“利人利己”原则	146
行善也有一定之规	149
成人之美，不送人之恶	154
盛怒之下别做蠢事	157
此路不通，另寻他径	161
不与小人计较小事	164

第九章 圆通为人，选择最易赢得人心的处世方法

为人处世是每个人终生的必修课，尤其年轻人，在当今交往频繁、人际关系复杂的社会里更是如此。为人处世的方法原则不一定非得自己亲自经了事、吃了亏才能掌握，一切皆有规则可循，只要你用心思考，认真学习，必能在人际交往中得心应手，左右逢源！

平时多烧香，急时有人帮	168
-------------------	-----





低调做人，保全自己	171
好为人师不如拜人为师	174
吃亏也是一种福气	178
做事要留三分余地	180
精明处世，一点聪明一点痴	183

心态篇

第十章 选择乐观，让每天都快乐

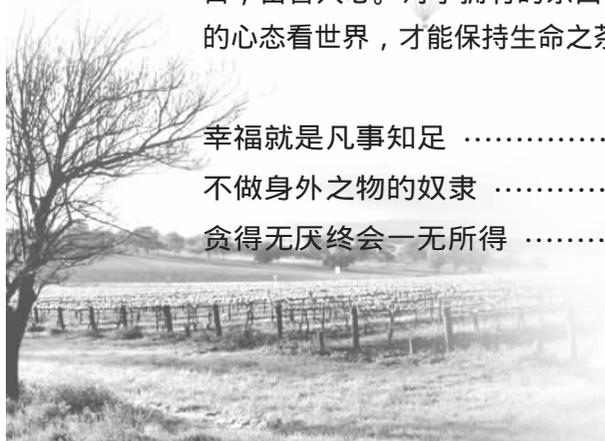
若将身体比喻成电脑，那么悲观情绪就像潜藏在电脑内的病毒。必须随时让乐观情绪为你排毒，以确保心身健康，当然，你也可以更愉快顺利地使用它——当你选择以积极的心态面对生活时，一切就都会随之美好起来。正所谓：心态决定命运。与命运对抗的一生，你的心态决定了谁是坐骑，谁是骑师。

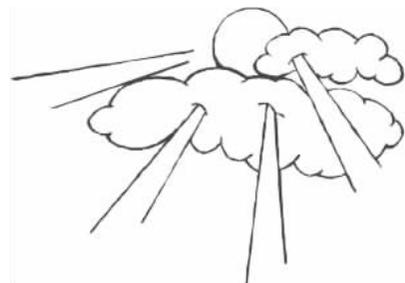
别让担忧拖垮你	188
从琐事的坏情绪中解套	191
把“好的”“坏的”都变成“对的”	194
积极的心态让一切都变得美好	197

第十一章 选择知足，为幸福划一道浅浅的底线

幸福如茶，平淡如水。拥有淡定、知足的心，生活之茶就会永远清韵入口，留香入心。对于拥有的东西，我们应该去正视它们，珍惜它们。以知足的心态看世界，才能保持生命之茶的永恒清香。

幸福就是凡事知足	202
不做身外之物的奴隶	206
贪得无厌终会一无所得	209





以一颗感恩的心面对生活 212

第十二章 选择从容，品味生活的真谛

从容地生活是一种境界，是明白自己“到底想要什么”后的气定神闲；从容地生活能让你看到在匆忙中忽略掉的风景；从容的心境能让你真正感受到心底真实的喜与悲，从而遵从自己内心的声音去生活。选择从容，实际就是选择了忠于自己的生活方式。

学会给自己减压 218
 看淡得失，保持平常心 221
 宠辱不惊，安之若素 225
 张弛有度，享受生活 228

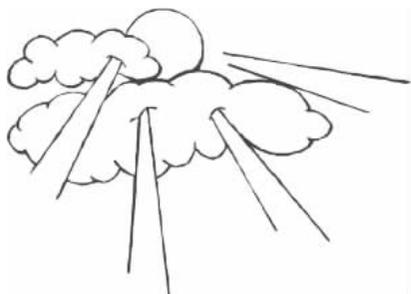
情感篇

第十三章 选择最好的未必是最好的选择

我们生活在一个五彩斑斓的世界，在这个世界里不光有美丽的风景，惬意的生活，同样也有着不同个性、不同气质的人。在漫漫的人生途中，我们会相识相遇很多人，或许这其中的一个将会成为我们的终身伴侣，或许我们之中有的人还在选择伴侣的过程中。但是，不管你处于何种状态，请一定要记住，最好的不见得适合你，而适合你的才是最好的。

适合你的才是最好的 232
 珍惜眼前人 234
 有一种爱叫做放手 237
 宽容让爱情之树常青 239
 用退步的方式示爱 242





第十四章 选择益友，放弃损友

一个人能否成就大事与他所交的朋友有密切相关，有些人因朋友相助而获得成功，也有人因受“朋友”之害而遭致失败，甚至倾家荡产，妻离子散！可以说，益友就是你最大的贵人，而损友就是你最大的敌人。所以，交友要有一定的标准，要懂得择益弃损，如此才能使自己得到好处而不受损失，才能有利于自己的事业和生活。

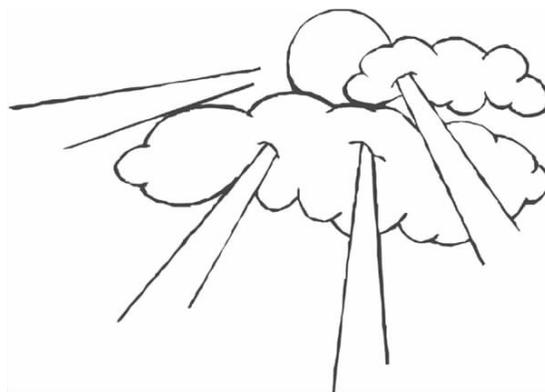
友有四品，择益弃损	246
识人于微	252
交友有则，待友有道	254

第十五章 因人而异，选择不同的相处方法

生活中人们都免不了会与各种各样不同性格的人打交道，人常用“一视同仁”来形容自己对待朋友没有偏向，以表示自己做人有原则。事实上，因感情的不同，朋友也是要分类别和等级的。同时，对象不同，决定了我们使用的交往方式也不能相同，否则就会不可避免地产生很多摩擦。因此，交友方法也要因人而异。

不同性格的人需区别对待	258
学会与“怪”人友好相处	261
倾听是最好的交流方法	264





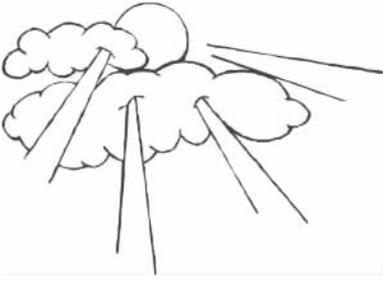
命运篇

第一章

选择决定命运

人的一生都是在选择中度过的，可以说，什么样的选择决定了什么样的命运。正如同走路，选择的路线不同，看到的风景也会不同。有的人选择了崎岖山路，他可以欣赏崇山峻岭的巍峨；有的人选择了平坦大路，他可以领略广阔的地域之美。尽管道路不同，但各有各的精彩。





学会选择

命运是选择的结果

很多人在面对失败的时候，或者自己的人生遭遇不顺的时候，总会说一句“这就是命，我认了”，其实，这是一种消极悲观的处世态度。在人生的漫漫旅途中，除了出生和死亡我们无法作出选择，我们完全有理由、有能力选择自己的行进路线。正如同走路，选择的路线不同，看到的风景也会不同。有的人选择了崎岖山路，那么他可以欣赏崇山峻岭的巍峨；有的人选择了平坦大路，那么他可以领略广阔的地域之美。尽管道路不同，但各有各的精彩。

每个人的选择不同，也决定了他们的命运是迥然不同的。有一个小故事：

有三个人要被关进监狱三年，监狱长要他们三人各自提一个要求。

美国人爱抽雪茄，要了三箱雪茄。

法国人爱浪漫，要一个美丽女子相伴。

而犹太人说，他要一部与外界沟通的电话。

三年过后，第一个冲出来的是美国人，嘴里鼻孔里全塞满了雪茄，大喊道：“给我火，给我火！”原来他忘了要火了。

接着出来的是法国人，只见他手里抱着一个小孩子，美丽女子的手里牵着一个小孩子，肚子里还怀着第三个。

最后出来的是犹太人，他紧紧握住监狱长的手说：“这三年来我每天与外界联系，我的生意不但没有停顿，反而增长了300%，为了表示感谢，我送你一辆跑车。”

三个人的不同选择呈现出三种截然不同的结果。这个小故事看似一个笑话，但是却清楚地告诉我们，一个人选择怎样的人生道路，他的人

生就会呈现怎样的结局，也就是我们常说的命运。所以，可以毫不夸张地说，选择决定着命运。

我们生活的每一天都面临着选择，小到穿什么衣服，大到职业、人生道路，每一个选择都决定了今后的不同结局。比如，你匆忙中选择了一件并不太中意的衣服，那可能这一天你都会感到很郁闷。相反，选择一件自己非常喜欢的衣服出门，你一天的心情都会是愉悦的。

如果说选择穿一件什么样的衣服出门，顶多会影响心情的话，那对于自己的人生道路、职业方向的选择，则会直接影响以后的人生。如果选择不好，甚至错误，那将会给以后的人生带来长期的负面影响。所以，面对这样重大的选择，一定要慎重。

珍妮是一家高科技公司的程序员，年轻漂亮，收入丰厚，办公室人缘很好，还很得上司的赏识。工作之余的生活丰富多彩，和家人的关系很亲密。在外人看来，珍妮的生活、事业可谓是春风得意，前途一片光明。但是，珍妮的内心却是苦闷，甚至是痛苦的。

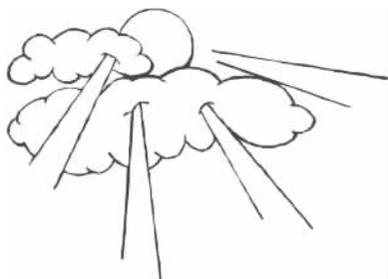
因为，她的内心是抵触这份工作的，甚至是厌倦。她讨厌天天面对电脑的单调机械，讨厌面对没完没了的程序。她真正的理想是当一名自由撰稿人。可是，高收入使她无法放弃这份工作，但是工作带来的郁闷又使她无法集中精力和时间去做自己喜欢的事情。她不喜欢自己现在的工作，但是又无法选择自己喜欢的工作。于是，陷入了矛盾的两难境地。

在竞争日趋激烈的今天，我们很难说珍妮的选择是错误的，但是可以肯定的一点是，珍妮这样的矛盾心理不仅危害自己的身心健康，还对自己的职业发展非常不利。

美国有句谚语说得好：“当一个人知道自己想要什么时，整个世界将为之让路。”英特尔公司前总裁格鲁夫说：“人生最奢侈的事就是做你想做的事。”而如何选择，对人们来说最难。英国心理学家萨盖做的实验证明：戴一块手表的人知道准确的时间，戴两块手表的人便不敢确定几点了。

我们很多人都会面临类似这样两难的选择，对此，英国伦理学家边





学会选择

沁提出了著名的“快乐测量法”，他列出了七个标准，对我们做决策时有一定的参考价值。

——强度：即比较两个选择中哪一个的价值最有助于满足选择者的强烈需要。

——确定性：即优先选择必须是能够较确定地带来预期后果而不是可能性较小的目标。

——持久性：即优先选择能带来的预期后果是较为持久而不是较短暂的目标。

——远近性：即优先选择能较快带来预期后果的目标。

——纯洁度：即优先选择那些副作用较小的目标。

——繁殖性：即优先选择的目标，应有助于其他价值的实现。

——广延性：即优先选择的目标，其预期结果应当对较大范围的情景适用。

通过上面的这些参考意见，我们可以作出理性的思考和分析，这将有助于我们作出正确的选择。

有人说，人生就是不断地做选择题。这话很贴切。人生有单项选择，也有多项选择，没有所谓的“正确答案”，但是，不同的选择却得出的是不同的结果。中国有句俗语叫“男怕入错行，女怕嫁错郎”，这就是选择的学问。一旦选择错了，再想改正是很麻烦的，有时候甚至可能连改正的机会都没有了。

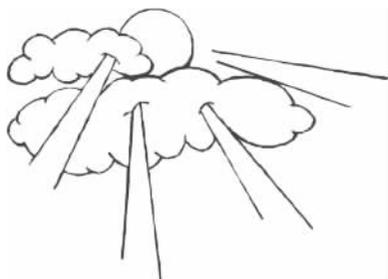
有的时候，一个选择需要我们拿自己的一生来做赌注，输赢还是一个未知数。那我们为什么不作出正确的选择呢？要作出正确的选择，就需要我们戴上“望远镜”去看待一切事物。选择是一种力量。我们每个人的生活都是被动的，因此感觉不到这种力量的存在。一旦我们的人生为自己所把握，自主地去作出人生的选择，我们就能感受到这种力量的存在了。

福特没有选择做一名大公司的高管，而是选择继续对内燃机车的研制，所以才有了福特汽车的诞生；比尔·盖茨选择退学，后来才造就了

微软帝国的辉煌；托马森·沃森在事业低谷的时候，没有选择其他公司的高薪邀请，才有了后来的 IBM 公司……

可见，选择决定命运，寻欢作乐、游戏人生是一种选择；孜孜不倦、争分夺秒、埋头苦干也是一种选择；边干边玩、亦玩亦干同样还是一种选择。不同的选择把人们导向不同的路途和方向，使各自的人生呈现出不同的色彩和价值，最终收获不同的果实。因此，请认真对对待生命中的每一次选择，努力实现自己的愿望，书写自己人生的华彩篇章。





学会选择

成功就是连续正确的选择

多年来，成功学者研究人生成功的方法，发现很多人的成功或失败并不决定于他懂不懂或知不知道什么方法。方法固然重要，但真正决定成败与否的根源，其实是他的选择，是他的决定。

有一位心理学家说过，一个人平均每小时会有 6 次选择，扣除掉 8 小时睡眠时间，一天就要面临 96 次选择，一年则有 35000 次选择的机会。当然不完全是重要或决定大事的选择，其中包括起床，一早闹钟响了，你选择起不起床？吃饭时间到了，你选择吃不吃饭？吃什么？等等。成功的人总是做正确的选择，有挑战性的选择，会产生效益的选择，甚至是长远的选择，人与人最大的差异就是当你面临选择的时候你所下的决定。

如果把成功比作一条路，那么每一次正确的选择就好比是路下面的一个个坚固的基石。只要基石是持久坚固的，那么路的寿命就会比较长。而如果其中有一个基石不坚固，出现了问题，那么相应的那块路面就可能发生塌陷，这条路的寿命也就可以就此宣告终结了。在人生的道路上，成功是一个持续不断的过程，一次正确的选择可以成就一次小小的成功，但要想获得更大的成功，我们就要不断地做出正确的选择，同时，还必须降低做出错误选择的机率，减少做出错误选择的风险。可以说，人生的道路是很漫长的，但紧要的就那么几步。如果一个人在这紧要的几步上选择错了，那么他很可能面对即将到来的失败。能不能实现飞跃，能不能实现自己的梦想，选择的正确与否是至关重要的。而连续正确的选择，则是一个人走向成功的保证。

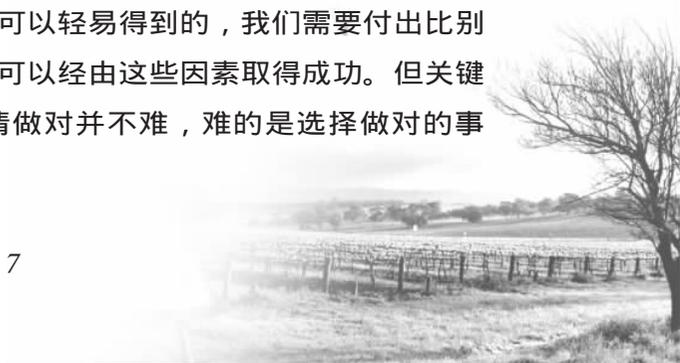
很多人之所以在取得一点小小的成功后就停步不前、不思进取，乃

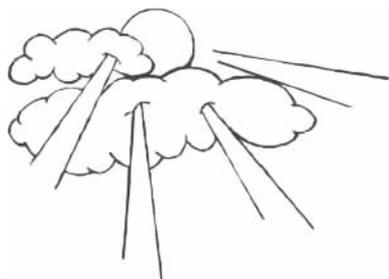
至身败名裂，原因就在于他们不能连续地做出正确的选择。一个人从白手起家开始，他选择了勤劳、节俭、踏实、谦虚、好学、上进……这个正确的选择使得他在奔向成功的道路上，尽管可能有一段走得很艰难，但是目标没有变，方向没有错，脚步虽然慢了，可是没有停，最终能够取得成功就是必然的结果了。在取得阶段性的成功后，他面临着两个选择：继续努力，去取得更大的成功；停下来，好好享受成功的果实。选择前者的人会在之前成功的基础上，再加上技术、人才、信息等选择，不断强化和拓展已有的成功，使之能够成倍数增加，甚至是几何数增加。选择前者的人是在前一个成就成功的正确选择的基础上，连续做出的又一个正确选择。有的人则会选择后者，他觉得自己之前那么辛苦才取得成功，吃了那么多的苦，遭了那么多的罪，自己多不容易，现在成功了，就要好好享受成功的滋味。于是，开始抵挡不住花红柳绿的各种诱惑了，很多的选择一下子摆在了他的面前。他要么在众多的选择中迷失了自己，要么就是做出了错误的选择，不但不能继续取得成功，相反还葬送了自己已经取得的成功。

一次正确的选择就可能成就一次成功，而一次错误的选择不但不能带来成功，反而会断送成功。而正确的选择来自于思想的成熟、对生活的理解和理智的判断。当我们面对选择时，一定要放弃固执、盲目、冲动，要开阔思维、放远目光、权衡利弊、正确判断。因为人生所走的每一步都是在选择中完成的。一次又一次的选择叠加成了命运，选择的不同导致了命运的迥异。

今天的生活源于我们昨天的选择，明天的发展源于今天的选择。

我们今天的家庭、事业、成就、人际关系都是我们一连串选择的结果。选择正确，结果就一定正确。我们都希望自己成功，拥有更独有的财富。可这一切并不是通过梦想就可以轻易得到的，我们需要付出比别人更多的精力、时间和汗水，我们可以经由这些因素取得成功。但关键的是我们的选择必须正确，把事情做对并不难，难的是选择做对的事





学会选择

情，一旦我们选择有错误，成功将离我们越来越远，因为选择比努力更重要。正如一位成功学家所说：一个正确的选择可以把一个平凡的人生过渡到精彩的彼岸，走错了一步，则全盘皆输。人生要如彩虹绽放七彩，要如瀑布飞溅美丽浪花，那就请走好你的每一步。

先选择，再冒险

巴顿将军曾说过：去做一件事，先经过估测再去冒险，那同莽撞蛮干是两码事。这句话道出了我们做事业的原则——先选择，再冒险。所谓“选择”，就是说不能莽撞，不能听风就是雨，要以冷静的头脑去分析这件事能不能做，如果能做的话应该怎么去做；所谓“冒险”，就是说做事必须要敢于行动，不能唯唯诺诺，前怕狼后怕虎。可以说，选择是一种谋略，而冒险则是一种勇气，有勇有谋的人才能成就大事。

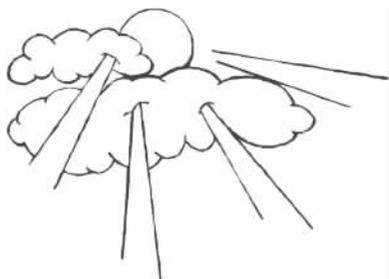
《致富时代》杂志上曾刊登过这样一个故事。有一个自称“只要能赚钱的生意都做”的年轻人，在一次偶然的机，听人说市民缺乏便宜的塑料袋盛垃圾。他立即就进行了市场调查，通过认真预测，认为有利可图，马上着手行动，很快把价廉物美的塑料袋推向市场。结果，靠那条别人看来一文不值的“垃圾袋”的信息，两星期内，这位小伙子就赚了4万块。

能抓住市场信息并能结合到生活现实发现商机，这是选择得当，而能够真正去做，敢于行动，这便是“冒险”成功。有位成功学家指出：在成功之路上奔跑的人，如果在机遇来临之前就能识别它，在它消逝之前就果断采取行动占有它，这样，幸运之神就来到你的面前。

当机立断，将它抓获，以免转瞬即逝，或是日久生变。看来，握住机遇，眼力和勇气是不可缺少的。生活中，大凡成功之人都是不断在选择与冒险中积累资本，最终获得事业辉煌的。而那些没能成功的人不是没有思考地乱飞乱撞，最后“赔了夫人又折兵”，就是成为了空想家，一生碌碌无为。

有个人听说种果树能赚钱，也不考察一下周围的环境，就赶快承包





学会选择

了一片果园，第二年虽然获得了大丰收，但因苹果供大于求没能卖上好价钱，不仅没赚到，还险些赔了钱。

第二年，他看到邻居卖衣服赚了钱，自己也想做些服装生意，于是他把果园转给了朋友，自己又风风火火地投入到服装生意中，结果因为他的经验不足，也没有太好的进销渠道，收效依然不理想。而那个承包果园的朋友则赚了一笔。

这个人很沮丧，问朋友为什么自己做什么都不能赚钱呢？朋友分析说：你总是听别人说什么就去做什么，从来不去考察这件事有没有可行性，也从不问这件事是不是适合你去做，你总是想当然，虽然你能及时上路，可是方向不对，你离目标只会越走越远。

没有判断力的人，往往听风就是雨。凭借着过人的勇气，这样的人有时候也能碰到好运气，也会成功，但更多的时候，大半都消耗在没有效率的忙碌中，赴别人的后尘，与成功无缘。

世界上还有另一种人，与上面那位朋友恰恰相反，他们喜欢思考，却不善于行动，虽然思前想后、犹豫不决固然可以免去一些做错事的可能，但更大的可能是会失去更多成功的机遇。

一位智商一流、执有大学文凭的翩翩才子，此人非常善于思考，思维缜密，某日，他决定“下海”做生意。

有朋友建议他炒股票，他仔细研究了三天，对朋友说：“炒股有风险，我再等等看。”

又有朋友建议他到夜校兼职讲课，他觉得这也是一种不错的生财之路，但仔细计算了一下，讲一堂课，100块钱，一个月12堂课，才能拿1000多块钱，这离自己发财的目标相差得太远了，实在没有什么意思。

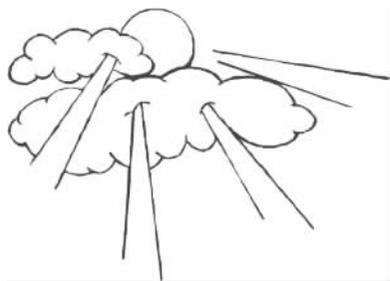
后来，他偶然在电视上看到了一则招商信息，他便与朋友商量开一家特色店，朋友立刻表示同意，他马上着手准备选店址，结果一询问才得知房租非常贵，他马上放弃了决定，朋友无奈，只好自己艰难地做起了这个小店，两年后，小店赢利了不少，那位才子这才后悔当年不该放弃。

说起来，这位“犹豫先生”很有天分，却一直在犹豫中度过了两三年，尽管他有不少想法，但总是没有真正“下”海的行动，所以一直是碌碌无为，毫无成就。

很多人不是没有成功立业的机遇，只因不善抓机遇，所以最终错失机遇。他们做人好像永远不能自主，非有人在旁扶持不可，即使遇到一点小事，也得东奔西走地去和亲友邻人商量，同时脑子里更是胡思乱想，弄得自己一刻不宁。于是愈商量愈打不定主意、愈东猜西想、愈是糊涂，就愈弄得毫无结果，不知所终。

一个成功者，应该具有当机立断、把握机遇的能力。他们只要自己把事情审查清楚，计划周密，就不再怀疑，立刻勇敢果断地行事。因此任何事情只要一到他们手里，往往能够随心所欲，大获成功。





学会选择

敢“秀”才能赢

很多人喜欢把自己不能成功的原因归结到“没遇到好机会”上，不是没赶上好年代，就是没遇到好伯乐，反正是自己怀才不遇，命运不好，与自身的努力无关。

可是，同在一个年代，仍然有些人成功了；同样没遇到伯乐，有些人却能努力找伯乐，让自己的能力得以发挥，最终有所成就。可见，机会和好运不仅仅只是等来的，更多是靠自己争取的。尤其是在当代这样人人争夺生存空间的社会，坐等机会无异于主动放弃，最好还是要敢于主动站到台前亮相，把自己的优秀之处展现出来，然后你才有成功的机会。

秦朝末年，韩信曾在刘邦手下做小官。他总希望上面有人发现自己的才干，却没考虑如何表现自己，结果一直怀才不遇、沉沦下僚。他郁郁不乐，满腹惆怅，工作也没有干出什么成绩，更谈不上名气。

一次，对前途灰心丧气的韩信伙同一些人当逃兵，被抓住后，依律当斩。临刑之时，排在韩信前面的13人，都一个接一个地被砍了头。眼看就要轮到韩信了，他突然高扬起头来，圆睁二目，面对监斩官夏侯婴大声呼喊：“汉王不是想争夺天下吗？为什么还要白白地杀掉英雄豪杰之士！”

这句话点中了刘邦的全部政治企图，可谓一语惊人。夏侯婴既感惊讶，又觉得奇怪，不免仔细地打量韩信一番，他发现此人相貌奇伟，仪表堂堂，像个英雄人物，于是将他释放。在交谈中，夏侯婴发现韩信非同一般，确实志大才高，便把他推荐给了刘邦。从此韩信成为刘邦的得力助手，并成为汉初三杰之一。

假如没有临死前的那一句呼喊，也许韩信早已成为刀下之鬼了，历史又会增加一份遗憾，少了几许精彩。

韩信这一喊真可谓“被逼无奈”，多少有些悲哀，但能绝处逢生，也算得上是件幸运的事。试想，如果韩信能早些推荐自己，是不是就不会有险些被砍头的惊吓了？其实，很多人与韩信一样，腹有诗书，胸藏智计。但是由于受传统思想的束缚，奉“酒香不怕巷子深”，把“含而不露”看作一种美德，自己的优点、成绩和才能，自己不能说，要由别人来发现，相信是金子总有发光的那一天；无论有多么渊博的知识，多么惊人的才华，也只能说自己“才疏学浅”，不敢展示自己，于是，很好的才干被埋没了，等到年纪老迈的时候才发现，此时已经为时过晚了。

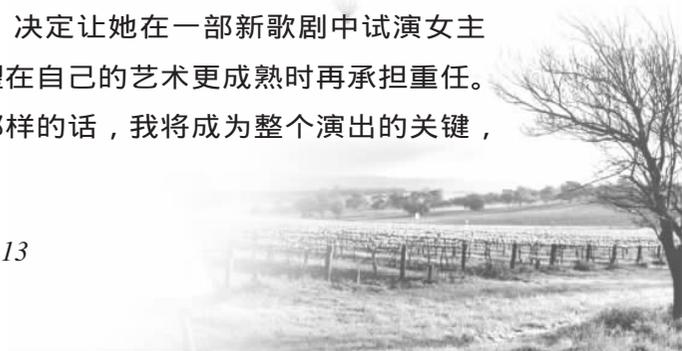
汉代将军李广很有才干，可他淡泊名利，对自己应当获得的利益没有去全力争取，没有利用合适的时机陈述自己的功劳，一直没有得到朝廷的封赏。因此给后人留下“冯唐易老，李广难封”的抱憾。

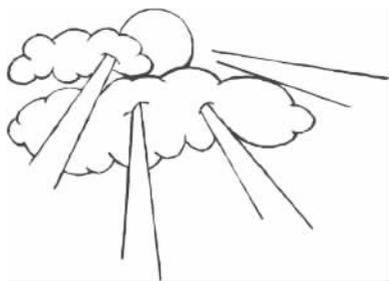
在现今的社会中，一个人仅仅拥有才华是不够的，他必须通过各种手段使自己的才华为人所知，得到社会的承认；如果一个人不能在自己的黄金时代，抓住机会，大胆地、主动地贡献出自己的聪明才智，而总是“藏而不露”，那就会贻误时机。

成功学家霍伊拉对此种行为曾说过这样一句话，可谓一语中的：如果你具有优异的才能，而没有把它表现在外，这就如同把货物藏于仓库的商人，顾客不知道你的货色，如何叫他掏腰包？

要知道，在通往成功的道路上，每一次机会都会轻轻地敲你的门。不要等待机会去为你开门，因为门闷在你自己这一面。知难而退，优柔寡断，缺乏一往无前的勇气，这便是人生最大的难题。

玛吉是一位很有天赋的话剧演员，刚出道时，一直在歌剧院扮演小角色，行家们为了发掘这位天才，决定让她在一部新歌剧中试演女主角。玛吉担心将戏演砸了，她希望在自己的艺术更成熟时再承担重任。她说：“我不愿担任主角，因为那样的话，我将成为整个演出的关键，





学会选择

观众会注意到每一个音符。我会因此感到不安。”

结果，玛吉在这场歌剧中仍然扮演小角色。这次演出非常成功，引起了轰动，但鲜花和掌声跟玛吉没有多大的关系。

几年过去了，玛吉的歌艺终于成熟，但是，一批年轻的新星成为舞台的亮点，玛吉再也没有演主角的机会了。

玛吉的故事告诉我们，不能等到万事俱备再去展示自己，该出手时就出手。

在知识不断更新的今天，不管你怎样“学富五车”，也只能在一定时间内保持优势。能不能在你的知识没有过时之前获得施展舞台，将成为决定你成败的关键。

现代社会是人才济济的社会，可供社会选择的人才很多。你既然扭扭捏捏，羞羞答答，表示自己这也不行，那也不行，那么，有谁还愿意放着显而易见的能人不用，而来花时间考察了解你呢？而且，既然存在着竞争，对于机会，别人就不会同你谦让，而会同你竞争。一旦你失去被选择的机会，别人就会捷足先登，而你只好自叹弗如了。

可以说，玛吉的运气很不错，一个绝好的机会跳到了她面前，可惜她硬是把“机会”从身边给赶走了，这正是成功的大忌。那么，当机会降临在我们的眼前时，我们应该怎么做才能更好地将其利用，使它成为我们迈向成功的阶梯呢？

其实，一旦有机会，每个人都可以用一种间接、自然的方式表现自己的功劳。若是不习惯自我表现，也可请别人从客观的角度助一臂之力。你会发觉，不露痕迹地让人注意到你的才干及成就，比敲锣打鼓地自夸效果更好。

小吴是一名设计师，刚上班时，时常出错。小吴看到了自己的不足，就暗下工夫，利用休息的时间练习修图并阅读了大量同类书籍。经过一段时间，她的进步很快，甚至有些客户对她的评价已经超过了公司里的老员工。

这一天，经理无意中说到想在她们设计师中间选一名主管，以减轻

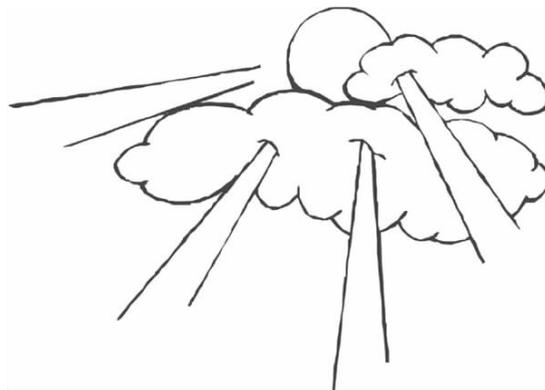
自己的工作压力，小吴心里一动，可一想到自己的工作阅历最浅，如何才能让老板知道自己的进步呢？

她想了一晚上，第二天，便给老板发了一封长长的邮件，标题为“工作报告”。其中包括几个部分，第一是工作经验总结，主要是写自己在公司里都学到了些什么，以及所取得的工作成绩。第二是以感恩的方式间接说自己取得的进步，如：“我以前修图的速度非常慢，出错率也很高，幸亏您的指导，我才有了进步，现在已经赶上并超过了平均水平。想来，我该多谢你！”第三，是肯定老板找主管来管理工作的想法。第四，希望自己能得到这个机会，并表明自己一定能做好这项工作的决心。

老板看了小吴的工作报告后非常高兴，还让公司的其他员工向小吴学习，每个季度交一份工作总结报告，以便反省自己的不足，发现自己的进步。可想而知，小吴如愿以偿升为了部门主管，也从此得到了老板的重视，不久后又升为了经理，待遇也有了大幅提高。可以说，小吴的“名利双收”就是看到了机会，并用恰当的方式抓住了机会。

所谓“恰当的方式”正是针对“过激的表现”所说，生活中，许多人在其谈话中不论是否以自己为主题，总是突显自己。这种人虽说可能被人高估为“具有辩才”，但是也可能被认为是“口无遮拦显得轻浮”，过度表现自我，常使别人产生排斥感和不快情绪。所以，我们最好像小吴学习，掌握好表现自己的度——既“表现”了自己，又不会太张扬，千万不要将一腔热忱演绎成刻意做作。



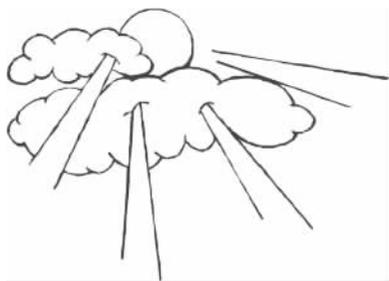


第二章

认真选择成就锦绣前程

存在主义哲学家萨特说：英雄不是天生的，懦夫也不是天生的，都是自己选择的！每一个希望自己能有所作为的人面对着未来很多的未知、变化和不可测的因素都应该充分考虑，慎重做出选择，并拿出勇气来承担人生各种选择而造成的结果，只有这样，我们才能成为生活的强者。





学会选择

我的生活我做主

每个人都有一条属于自己的人生路，有的人走得很顺畅，有的人停停走走，有的人障碍重重。但是，这条路不管是坦途，还是险途，都是我们自己的选择。我们只需要看准目标，选对方向，然后努力向目标挺进就可以了。但是，很多人做不到这一点。这也是为什么很多人在不同的目标之间跳来跳去，甚至不断变换目标的原因所在。还有的人总是容易被别人所左右，甚至盲目迎合别人，而忽略了自己的真正兴趣和内心所求，这种人无疑是可悲的。

一位大师与他的高徒对坐。大师问：“听说你从前的师父在大悟时说了一首偈语，你还记得吗？”

“当然记得，”徒弟很自信地说，“我有明珠一颗，久被尘劳关锁；一朝尘尽光生，照破山河万朵。”徒弟流畅地背出，不免有些得意。

师傅听了，大笑数声，一言不发地走了。

徒弟不明白师父为什么大笑，心里非常愁闷，一连几天都思索着师父的笑，怎么也想不出任何令师父大笑的原因。终于有一天，他忍不住了，去请教师父那天听后为何发笑。

大师笑得更开心了，对着一脸愁容的徒弟说：“原来你还比不上一个小丑，小丑能笑骂由人，言行自在，你却怕人笑！”徒弟听了，豁然开悟。

在日常生活中，这种事情也很常见，有很多时候，自己并不觉得自己有错误，却因为别人的一言一行而苦恼，一个眼神、一句笑谈、一个动作都会让人们心不自安，茶饭不思，睡不安枕，白白损失了自己自由快乐的权利。

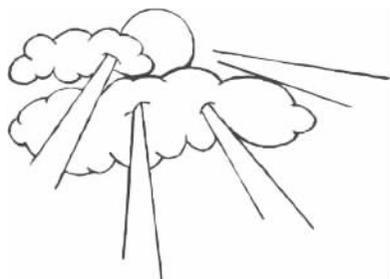
但丁曾经说过这样一句话：走自己的路，让别人去说吧。在自己的人生路上，我们是总导演，我们也是唯一的主演，这条路要走向何方，要怎么走，这些都是我们自己说了算。别人是观众，会给我们叫好，也会给我们喝倒彩，这些权且是对我们的提醒和鞭策，但不能因为叫好就得意洋洋，也不能因为喝倒彩就失去信心。人生的这出戏能不能演好，最重要的在于自己有没有这个能力，而不是别人对我们的看法。

他和她是同学，也是好朋友，从小一起上学，一起长大。两个人的学习成绩也一直名列前茅，在他们的前面，是一条通向重点大学的光明道路。他们一直都在努力地学习，也如愿以偿地走进了重点大学的校门。在家人和朋友看来，他们的未来将是顺理成章的。但是，大学二年级的时候，在她还沉静在象牙塔的浪漫中的时候，他开始思索自己今后的人生道路了。他一直以来都对计算机很感兴趣，在平常就有意识地学习一些计算机方面的专业知识。大学的课程在他的眼中已经失去了吸引力，于是，在念完大二后，他做出了一个让所有人都很惊讶的决定——退学。

面对他的决定，老师苦心劝告，因为品学兼优的他实在是个不可多得的学术人才；父母从一开始的不相信到最后的愤怒，因为在他们的眼中，他的做法简直是大逆不道的；朋友们也规劝他，因为能够走进重点大学的校门，这是很多人梦寐以求的。当然，也有不少的人在等着看他的笑话。她也从开始的不理解，到最后变成了无奈，甚至是气急败坏地以绝交相威胁。但是，这一切都没有影响他的决定，他听从了自己内心的召唤，他要选择走自己的人生道路。

他退学后，接受了系统的计算机知识培训，很快就在一家网络公司找到了工作。在工作中，他凭着专业的电脑技术，仅两个月的时间，就得到了领导的赏识，但是他仍旧没有满足，在公司工作了一年之后，他毅然辞职离开，自己开办了公司。如果说退学需要面对的是那么多人的阻挠的话，那自己创业更是荆棘遍布。付出的努力和艰辛是很多人想像不出来的，但是，因为热爱而产生的动力支持着他坚持了下来。在度过





学会选择

了创业的初期艰难后，他的公司很快走上了正轨，年营业额持续上涨，甚至高达几百万！

后来，他去主持公司的招聘会，见到了重点大学毕业的她。除了老朋友相见的欣喜之外，还多了一些物是人非的感慨。他现在自己创业了，而且公司发展前景大好；她大学毕业了，来参加招聘会，为一份工作在人群中被挤来挤去。当年两个不同的选择，竟然造成了今天两种不同的道路。

我们无法评价他对还是她对，既然作出了自己的选择，就应该努力地走下去。困难和坎坷都是暂时的，别人的阻挠和讥笑更是不值得一提。重要的是，我们要选择好自己的人生路。人生的路是要靠自己去掌握的，没有人可以去指导你一生，就算是父母也不可能看着你一辈子，只有自己去拼搏，才能去开创属于自己的新天地。

我们自己的路自己走，自己的命运自己操纵，自己的人生要靠自己来经营，别人只会是你人生的旁观者。所以，勇敢地选择自己的人生路，让别人说去吧。

为自己的选择负责

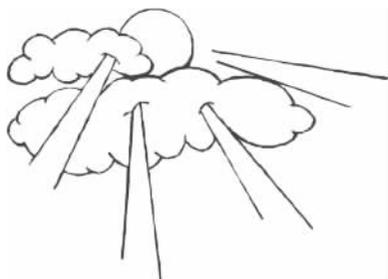
每个人的一生都会面临无数次的选择，有的是可以很轻易地做出来的，有的却要承受很大的压力。但无论是哪种情况，只要我们一旦做出了选择，我们就要为我们自己的选择负责到底。

有的人常常会以压力为借口，当他的选择在实施过程中遭遇阻碍、困难重重时，他们就会理所当然地怪罪让他做出这个选择时的压力。比如，有的同学大学毕业了，在回家就业和留在上学所在城市就业，又或者是去别的大城市闯荡这个问题上，面临着左右为难的选择。而如果一旦他迫于家庭的压力选择回家就业，事业顺利还好说，一旦事业不顺利，就会怪家人当初逼迫自己选择回家。这在他们的脑海中最先跳出来的。因为他们会想，如果不是当初家里施加压力，自己现在在别的城市事业应该是一帆风顺的。殊不知，这种假设是毫无根据的。也可能你自己做出选择留在别的城市，谁又敢保证你的事业就肯定是步步高升的呢？因为，在他们的潜意识里，他们认为：我迫于家里的压力回家就业，我是为父母考虑，那么父母就应该为我的人生负责，如果我的人生有痛苦或不幸，那不是我的原因，而是父母逼我做出这种选择的。

这种所谓的屈从于压力的想法，其实是在逃避责任。事实上，无论当初是迫于何种压力，做选择的人是你，在任何情况下你自己都有选择权。所以，一旦你做出了选择，你就要为自己的选择负责。因为，很简单的道理，这个选择是你自己做出来的，不是你的家人、朋友和亲戚替你做的，该负责的人是你，而不是他们。

一位漂亮的中国姑娘与一位来自大洋彼岸的美国小伙情投意合，两个人结婚后决定去美国定居。姑娘为此忍痛放弃了在国内的高薪职位，





学会选择

离开了家人、朋友，去了遥远而陌生的美国。为此，姑娘是抱着一种豪迈的气概登上飞机的。她对新婚的美国丈夫说的：“我放弃那么好的工作，远离父母跟你到美国来，这可是我为你做牺牲呢。”

姑娘满以为可以换得美国丈夫的感动涕零，没想到美国丈夫却回答说：“不，不，我不认为这是什么牺牲。在我看来这只是你的一种选择，你只要认为你的选择是正确的、美好的，那你就为你的选择感到快乐就行了。”

这让姑娘有些难过，原来自己认为为婚姻做出的巨大牺牲在美国丈夫的眼中却什么也不是。

两个人在美国定居下来后，姑娘就去四处找工作，但是很难有和自己所学专业对口的工作，姑娘为此很苦闷。一天，她对丈夫抱怨说：“你看，我原来是那么好的专业，到美国却没有用了，我又得用很长时间来重新学习一门专业。我浪费的这些时间，是不是我为我们的爱情做出的牺牲呢？”

这一次同样也不例外，美国丈夫马上回答说：“不，不，不要老是说牺牲，每个人都要为自己的选择负责，既然认为自己的选择有价值，这个选择就是正确的，就是值得高兴的。”

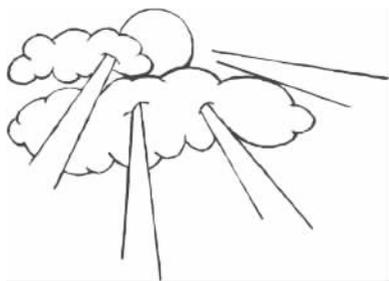
在不断的接触和生活中，中国姑娘才意识到，美国人在人际交往中，别人只会尊重你的选择，而不会承认你的牺牲。这就意味着：你做出的所有决定，都必须符合你自己的心愿，这样的决定才能成为自己的真正选择。这样与人打交道，才会拥有真正的平等。

一段时间后，中国姑娘跟国内的朋友说：“在美国，我必须工作，必须学会自己赚钱。没有经济上的独立，就不可能做出符合自己心愿的选择，也不可能赢得别人的尊重。”

中国姑娘的经历说明一个道理：任何人都应该为自己的选择买单，而不要指望别人对自己选择负责。一个人想成为什么样的人，只要他选择成为那样的人，他就会成为那样的人。这就是选择的力量和魅力所在。

存在主义哲学家萨特说：英雄不是天生的，懦夫也不是天生的，都是自己选择的！萨特的意思是，是英雄还是懦夫，都是本人自由选择的结果。人要为自己的选择负责，人无法回避选择，因为不选择也是一种选择。每一个希望自己能有所作为的人面对着未来很多的未知、变化和不可测的因素都应该充分考虑，慎重做出选择，并拿出勇气来承担各种可能出现的结果，只有这样，我们才可能成为生活的强者。





学会选择

不做世俗标准的囚徒

我们每个人都是独特的个体，都有自己对事物的看法和对问题的理解，有对自己生活的追求，有自己人生的目标和做事的原则标准。就像每个人对“成功”的理解一样，不同的人成功的标准也不一样。

对于一个身患重病的人来说，最大的成功就是能够恢复健康。

对于一个学生来说，在考试中考出好成绩就是最大的成功。

对于一个商人来说，把生意做大就是最大的成功。

对于一个安于当好家庭主妇的人来说，照顾好丈夫和孩子就是最大的成功。

可见，成功并无固定的标准，并非一定是要出入写字楼，一周飞好几个城市，每天都要忙于商业谈判……

我们每个人都是世上独一无二的，你就是你自己，你无需按照他人的眼光和标准来评判甚至约束自己，你无需总是效仿他人。保持自我本色，这是每个成功者都应具备的素质。

查理·卓别林开始拍电影的时候，导演要他模仿当时一个有名的德国喜剧演员。卓别林一直都只能活在别人的影子里，直到找出了属于自己的戏路。鲍勃·霍伯也有类似的经验，他花了好几年的时间唱唱跳跳，直到还原自己的本来面目，才以其机智的妙语而广受欢迎。基尼·欧屈一直想改掉自己的德州腔，穿着入时，像个城里人。他宣称来自纽约，别人却在背后笑话他。直到有一天他弹起了琴，成为牛仔明星和歌星。

所以，你既然已来到世上，就应该庆幸自己是世界上独一无二的，应该把自己的禀赋发挥出来。只有发挥出自己的秉性来，你才能够创造属于自己的生活。爱默生在他的散文《自恃》中写道：

每个人在受教育的过程当中，都会有一段时间确信：嫉妒是愚昧的，模仿只会毁了自己；每个人的好与坏都是自身的一部分；纵使宇宙间充满了美好的东西，但如果不努力你什么也得不到；你内在的力量是独一无二的，只有你知道自己能做什么，但除非你真的去做，否则连你也不知道自己真的能做什么。

决定你能否成功的，不是你选择了谁作为自己的偶像，而是是否真的能够做一个最好的自己。否则，盲目地模仿别人只会浪费你自己的才能，成为别人的影子。

爱默生说：“要想成为真正的‘人’，必须先是个不盲从因袭的人。你心灵的完整性是不可侵犯的……当我放弃自己的立场，而想用别人的观点去看一件事的时候，错误便造成了……”

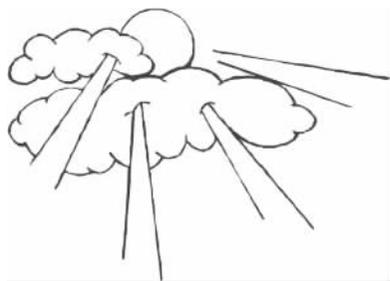
盲从是造成自身危机的根源，因为盲从使得一个人失去了对是非的判断，失去了对事物的认知，失去了自我，也就失去了对自己人生意义的追求。普林斯顿大学校长哈洛·达斯在题为《超越盲从的重要性》的演说中指出：

“盲从是导致人生失去自我的危机因素之一，人们只有在找到自我的时候，才会明白自己为什么会到这个世界上来，要做些什么事，以后又要到什么地方去等这类问题。”

很多人觉得苦恼的原因，正是因为他没有按照自己喜欢的方式生活，而是在不经意间去迎合了别人的要求，刻意改变，违背了自己的内心。

世界上的路是大家走出来的，如果大家都照着第一个人的脚印走，那世界上还有别的路吗？所以说，我们不要盲从别人，要敢于走自己的路；更不必用别人的标准来为难自己，请记住，最重要的是自己心里的感受，而不是别人的目光。





学会选择

抓住命运的第二次机会

任何人都无法选择自己的出身，也不能选择自己的先天条件。有些人天生丽质，有些人家境显赫，他们拥有着高于常人的成功机会，可以说，命运给了他们第一次机会，这些人中不乏有成功之士，然而更多的却是浪费了命运女神对他们的偏爱，不去好好利用自己的先天优势，反而以此为资本肆意挥霍，最后连原本的优势都丧失殆尽，更是与成功失之交臂。可见，与生俱来的优势并非是决定人生成败的根本原因。

相反，那些先天并没有优势甚至可以说处于劣势的人，只要不向先天的命运低头，执著追求，也有可能靠自己的努力赢来命运的青睐，获得命运的第二次机会。

《阿甘正传》是一部励志电影，主人公阿甘就是一个天生资质很差的人。阿甘出生在美国南部阿拉巴马州的绿茵堡镇，由于父亲早逝，他的母亲独自将他抚养长大。阿甘智商只有 75，幼年的他受尽欺侮，在同龄人眼中，他就像个白痴一般。

他的母亲为了鼓励他，常常这样说：“人生就像一盒巧克力，你永远也不知道接下来的一颗会是什么味道。”他牢牢地记着这句话，并对生活充满着无数希望。成年的他在社会中依然是弱者，他几乎没有能力掌控自己的生活，阿甘并不因此而自暴自弃，他依然努力而乐观地生活，不放弃任何改变命运的机会。

阿甘因小时候喜欢“逃跑”而激发出了跑步的天赋，他成了球场上最善跑的明星，并受到了肯尼迪总统的接见。他也因此顺利地完成大学学业并参了军。在军营里，阿甘也表现不凡，不存半点邪念的头脑，使他只知道服从，任何训练科目他总能鹤立鸡群。他还结识了“捕虾迷”

布巴。随后他们一起开赴越南战场。战斗中，阿甘的小分队遭到了伏击，他冲进枪林弹雨里搭救战友，丹中尉命令他乖乖地待在原地等待援军，他不管不顾地找到布巴，虽然没能最终挽救布巴的生命，但至少，他陪朋友布巴走完了最后一程，并在布巴临终前答应他做捕虾船的大副。

在战争中，阿甘被一颗子弹打中屁股在医院治疗，泰勒中尉因受伤而被截肢。在医院里，苦闷的泰勒不断地埋怨阿甘不该救他，害他成了废人，而乐观的阿甘则在这里学会了打乒乓球，并且很快成了他的专长，甚至开始表演。战争结束后阿甘成了英雄，约翰逊总统亲手授予他国会荣誉勋章。后来作为乒乓外交的使者，阿甘还到中国参加了乒乓球比赛，为中美建交立了功。

回国后的阿甘成了明星，在电视台里同约翰·列农一起接受采访。不久，阿甘受到了尼克松总统的接见，而他在无意中迫使潜入水门大厦的不法分子落入法网，最终导致了尼克松的下台。

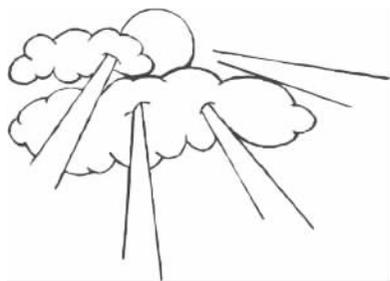
退役回家的阿甘果真实现了战友布巴的遗愿，买了条捕虾船，并取名珍妮开始出海捕虾，一场意外的龙卷风却让他们因祸得福，随之而来的是挡都挡不住的收获，阿甘发了财，有了12条船，成了百万富翁。名利双收的阿甘不愿为名利所累，选择了自己喜欢的生活——做了义务割草工。

在爱情上，阿甘经过多年的努力终于打动了珍妮，最终有情人终成眷属。

阿甘的人生是成功的，结局是完美的。尽管他全无先天的优势，却凭借着自己执著的精神和不懈的努力抓住了命运给予的第二次机会。这部影片激励了无数人，至今还有许多人以“阿甘精神”来鼓励自己战胜困境，战胜命运。尽管电影不乏虚构的成分，但在现实生活中也有许多成功人士也与阿甘一样，天生资质差却依然锲而不舍，最终赢来了人生的辉煌。

有一个男孩7岁时不幸得了软骨病，一直到成年，他身高不足1.1





学会选择

米，手足无力，生活无法自理。一次偶然的的机会，父亲发现他对钢琴有浓厚的兴趣，让他开始学钢琴。这个孩子非常努力，不厌其烦地练习，付出了常人难以想像的努力。13岁那年，他的琴技已经小露锋芒，开始参与剧团的演出。剧团里有名的小号演奏家布鲁内，在跟他合作几次之后，非常看好这个孩子在钢琴方面的特殊悟性，同时也为他的精神所打动，就推荐给打击乐演奏家洛马诺重点培养。在两位音乐家的帮助下，15岁那年，他推出了第一张个人专辑《闪光》，优美的曲子加上残疾人的身份，一举轰动了法国音乐界。后来，他越发把精力全部都放在钢琴事业上，钢琴越弹越好，名气越来越大，从1987年开始，不到10年时间，他的足迹遍及纽约、伦敦、米兰、东京、巴黎，成为名噪一时的爵士钢琴大家，他就是——迈克尔·贝楚齐亚尼。

对于一个这样的人，很多人对他成功的经历非常好奇，每每有人问起，贝楚齐亚尼都会说：“我是一个不幸的人，但幸运的是，我把握了命运的第二次机会。”

那些天生条件不好却能成功的人多数都有过这样的经历，也可以说能否“把握第二次机会”是一个人成功与否的分水岭——忽视天生的劣势，努力发挥自己的优势，就会赢得命运的青睐；自暴自弃，扩大劣势的影响，那即使有“好运气”也会从身边悄悄溜走。

汤姆森天生有点缺陷，但并不明显，乍一看，他非常正常，和常人一样，所以一直以来都没有人发现他身体的畸形。直至进入七年级，上手工艺课时，他的这个缺陷才显现了出来。

有一次，在木工课上，全班26个男孩照着相同的草图做出来的家具，25个男孩做出的成品几乎是一模一样的，唯有汤姆森的不合格。开始时，他想做木工活儿是需要一定的天赋的，或许自己并没有那个天赋。

后来，一次偶然的联想，让汤姆森震惊，他突然间认为，自己做不好木工活并非因为他缺乏这方面的天赋，问题出在他与生俱来的残疾上。

从此以后，他心里充满了怨恨，他多次在心中悲哀地抱怨：“我是个残疾人！上帝怎么会这么对待我呢？为什么我的身体不能和常人一样？”这个事实成了他的噩梦，令他难以面对，每每遇到哪怕能沾上一点边的事，他都会使劲联想，让自己痛苦得不能自拔。他为此放弃了许多工作机会。

很多年以后，29岁的汤姆森与一名女子结婚后生下了一个男孩，取名叫杰，杰7岁那年，有一天，他看到邻居家父子做手工活时对自己的父亲说：“爸爸，我们能不能也做一个小衣柜呀？”

汤姆森大惊失色，战栗着回答儿子说，“儿子，事情是这样的……爸爸不能教你，因为……”

杰瞪大眼睛，似乎等待着父亲告诉他什么可怕的事实，“为什么？”

“你是不是常常看到那些木匠、建筑工、电工，他们总是把一支铅笔夹在耳朵后面？”

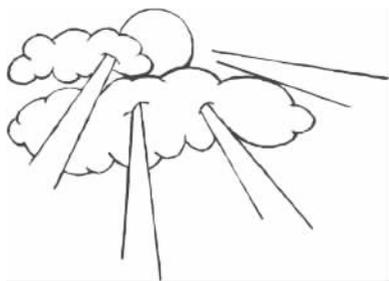
杰点点头，安静地等着下文。

“但我却不能像他们那样！”汤姆森再次悲伤地抱怨说，“我的耳朵向外远远伸出，不贴近脑袋，所以夹不住铅笔！我不是个正常人！我是个残疾人！”

我们大概都能感觉到，汤姆森对自己“耳朵”的异样的确太大惊小怪，这一点小小的缺憾实在是不足挂齿，绝不会是他人生路上追逐成功的障碍。然而在生活中，很多人常会这样，愤世怨人，迁怒于社会的不公，上帝的偏向，甚至把“没生在有钱的家庭”“没有过人的容貌和智商”当作是成就事业的障碍、人生失败的借口。但是认真想想，这些抱怨的问题，根本就不是成功的决定因素。就像故事中的汤姆森一样，出问题的其实是“心”，而不是看似略有不同的耳朵。

所以，请清除掉心理的阴影，忽略“耳朵”的异样，去发挥自己的长项，坚持自己的追求，勤奋努力，相信幸运女神一定会眷顾你，给你第二次起飞的机会。





成功偏爱有远见的人

“鼠目寸光”是个贬义词，意思是说一个人的目光太短浅，只看到眼前的一点点利益，而看不到长远的、更大的利益，这样的人是很难有所成就的。我们都知道塞翁失马的故事，如果让目光短浅者来看，那就无疑是损失了，因为丢了马；可在目光长远者看来，则未必是损失，因为马只是暂时失去了，相反还会因此带来更大的利益。这就是目光长远和鼠目寸光的区别。

大凡成功者都是有远见的人，他们对自己的人生有长远的规划，在遇到事情时也会多想几步，不会就事物的表面现象而下结论。这就如同下棋，如果只是想一步走一步，那只会步步受制于人，也摸不清对方每一步棋的用意，完全处于被动挨打的状态，何谈胜利呢？所以，长远的眼光对于想要成功的人来说，是极其重要的。因为它能让你分清什么是表面现象，什么才是事物真正的本质，进而透过现象抓住本质，制定出切实有效的策略来，实现自己的目标。

古时候，洛阳城有一个人，人称窦公，为人精明，善于算计，但他却财力绵薄，难以施展赚钱本领。

他在洛阳郊外发现一处极美的风景胜地，真可谓青山绿水，蜂飞蝶舞。在这块风景地旁边有一座大宅院，房屋严整。窦公一打听，原来是一位权要官宦的外宅。他来到宅院后花园墙外，看见一片水塘，塘水清澈，直通小河，有水进，有水出，但因无人管理，显得有点零乱肮脏。窦公心想：生财路来了。

窦公找到了水塘主人，要求买下这块地，水塘主人觉得那是块不中用的困地，就以很低的价钱卖给了他。窦公又凑借了些钱，请人把水塘

砌成石岸，疏通了进出水道，种上莲藕，放养上金鱼，围上篱笆，种上玫瑰。

第二年春，那位官员休假在家，逛后花园时闻到花香，到花园后一看，柳暗花明，风景秀丽，不禁心驰神往。窦公知道鱼儿上钩了，立即将此地奉送。

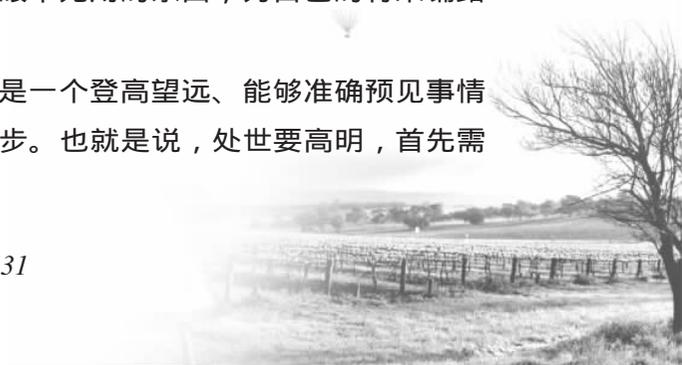
官员自然高兴，和窦公成了朋友。一天，窦公装作无意地谈起想到江南走走，官员忙说：“我给您写上几封信，让地方官更多加照应。”窦公带了这几封信，往来于几个州县，贱买贵卖，又有官府撑腰，不几年便赚了大钱。而后又回到洛阳城。

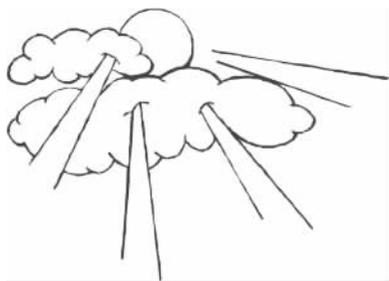
善于观察的他又发现，皇宫东南处有一大片低洼地，因地势低洼，地价并不贵。窦公买到手之后，雇人从邻近高地取土填平，然后在上面建造馆驿，专门接待外国商人，并极力模仿不同国度的不同房舍形式和招待方式。所以一经建成，便顾客盈门，连那些遣唐使们也乐意来往。不出几年，窦公挣的钱数也数不清，成了海内首富。

很多不能成功的人都是因为只看到了表面现象，就像上面故事中的那片起初肮脏的水塘一样，如果你也只是看到了它的肮脏、无人管理，那么在你的眼中，它是没有利用价值的。相反，如果看到它所处的位置，以及可以改造的潜质，那么，所谓的肮脏都是可以改变的。当你和很多人的看法相同的时候，也就意味着你是缺少远见的，缺少走向成功的、善于发现机会的眼光。

故事中的窦公之所以能够实现自己的目标，就是因为他和别人对同一件事情的看法是不同的，他有自己长远的考虑。在别人眼中肮脏、无用的水塘，在他的眼中就变成了结交权贵的桥梁；在别人的眼中地势低洼的废弃土地，在他的眼中则变成了独具风格的馆驿。正因为他比别人都看得远，他才能利用这些在别人眼中无用的东西，为自己的将来铺路搭桥。

所以说，一个高明的人，首先是一个登高望远、能够准确预见事情未来发展趋势的人，他能够多算一步。也就是说，处世要高明，首先需





学会选择

要有科学的预见力。当然，预见是要以现实为基础的，正如美国学者约翰·泰斯比特先生在《大趋势》一书中所说的：“预测未来最可靠的方法就是现实。”没有科学的预见能力，就很难在激烈的竞争中立于不败之地。

很多人之所以缺乏远见，原因在于他们总是很容易被眼前的小利益所诱惑、所羁绊，进而满足于眼前，而放弃了长远的、更大的利益。《韩非子》中有一句话“顾小利则大利之残”。在实际生活中“捡了芝麻，丢了西瓜”，这种得不偿失的事，并不鲜见。

春秋战国时期，晋国想攻打小国虢，而进攻虢必须经过虞国。于是，晋王派人赠给虞国国王很多宝物和骏马，要求虞王让晋国军队通过虞国，而能顺利攻打虢国。虞国有一位大臣极力反对借路给晋国。他说：“我国与虢国关系十分密切，如果借路给晋国，那么虢国灭亡的同时也将是我国灭亡之日。请陛下绝对不要接受晋国的礼物。”

但贪心的国王没有禁住宝石和骏马的诱惑，不听大臣的忠告，借道给了晋国。结果正如大臣所猜测的，晋军在灭了虢之后，回程便攻破虞国，宝石和骏马当然又物归原主了。

贪图眼前的利益，甚至是一点微不足道的小利益，会使人一时蒙蔽心智，从而忽略潜藏的危害和长远的利益。眼前的小利看似得到了，但是即将失去的却是更大的利益，这显然是得不偿失的。

春秋战国时期的宓子贱，是孔子的弟子，鲁国人。有一次齐国进攻鲁国，战火迅速向鲁国单父地区推进，而此时宓子贱正在做单父宰。当时也正值麦收季节，大片的麦子已经成熟了，不久就能够收割入库了，可是战争一来，这眼看到手的粮食就会让齐国抢走。当地一些父老向宓子贱提出建议，说：“麦子马上就熟了，应该赶在齐国军队到来之前，让咱们这里的老百姓去抢收，不管是谁种的，谁抢收了就归谁所有，肥水不流外人田。”另一个也认为：“是啊，这样把粮食打下来，可以增加我们鲁国的粮食，而齐国的军队也抢不走麦子作军粮，他们没有粮食，自然也坚持不了多久。”尽管乡中父老再三请求，宓子贱坚决不同

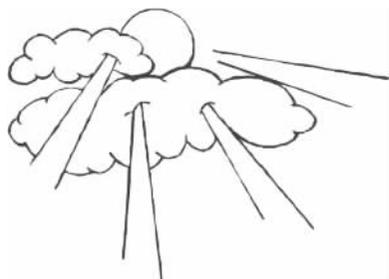
意这种做法，过了一些日子，齐军一来，把单父地区的小麦一抢而空。

为了这件事，许多乡亲父老埋怨宓子贱，鲁国的大贵族季孙氏也非常愤怒，派使臣向宓子贱兴师问罪。宓子贱说：“今年没有麦，明年我们可以再种。如果官府这次发布告令，让人们去抢收麦子，那些不种麦子的人则可能不劳而获，得到不少好处，单父的百姓也许能抢回来一些麦子，但是那些趁火打劫的人以后便会年年期盼敌国的入侵，民风也会变得越来越坏，不是吗？其实单父一年的小麦产量，对于鲁国的强弱的影响微乎其微，鲁国不会因为得到单父的麦子就强大起来，也不会因为失去单父这一年的小麦而衰弱下去。但是如果让单父的老百姓，以至于鲁国的老百姓都存了这种借敌国入侵能获取意外财物的心理，这是危害我们鲁国的大敌，这种侥幸获利的心理难以整治，那才是我们几代人的大损失呀！”

是啊，相比那点看似能够轻易到手的粮食，失去淳朴的民风则是影响更加深远的，甚至会导致社会混乱，政局不稳，乃至亡国的危险。宓子贱的做法虽然招致了很多人的责骂，但是必须承认这才是关系国家长治久安的高瞻远瞩之举。

孙子兵法云：“多算胜，少算不胜。”战神拿破仑也曾说：“凡事都要有统一和决断，因此成功不站在自信的一方，而站上有远见的一方。”在如今这个竞争激烈的社会中，如果没有一点规划，没有一点计算，则是很难出人头地的。





永不停止地投资自己

近年来，国内的投资热一浪高过一浪，从股票热到房产热再到基金热，好像不懂投资的人都有愧于“现代人”的称呼。的确，为了取得更好的收益，享受更好的生活，人人都应该有投资意识。

对于更普遍的人群来讲，投资多局限在通常的资产上，比如股票、房地产等，然而当股票和房地产市场状况都很糟糕时，或者没有足够的资本用于投资时，我们投资什么最保险？另外，有没有一种投资只赚不赔呢？

许多成功学家提醒我们，在知识经济时代，对于年轻人来说，人生最有价值的投资，就是投资自己。换言之，就是要不断地学习，不断进步，不断地增强自己的谋生能力。

十年前，罗微从一家大学专科毕业后来到了北京，在住处安定下来后，她就直奔人才市场，不停地投简历，面试后，她终于得到了第一份工作——出口公司的销售助理，虽然薪水不高，但已够他的个人花销。

对自己的第一份工作，罗微非常珍惜。每一天，她都用心去做自己该做事情：接电话、发传真、订外卖、帮助公司的其他同事做很多力所能及的事……

三周后，经理觉得这个女孩很勤快，做事也非常机灵，学东西也快，是个可塑之材。一天下班后，经理叫她到办公室，告诉她下个月给她提前转正。罗微很开心，经理善意地提醒她，不要满足于现在的工作，应该趁着年轻多学习一些有用的东西，为未来做些“投资”。随后经理还为她提了一些建议，让她自己选择一下。

罗微明白经理的用心良苦，经过一晚的深思，她决定先攻英文。第

二周她便报了一个业余英语班，每天下班后都去学一个小时的英文。勤奋的她很快就能帮助经理处理一些简单的英文文件并能看懂一些英文资料了。

又过了一些日子，罗微的英语水平又有了很大的进步，经理不仅为她涨了工资，还时常带她去见一些海外客户，罗微也因此得到了口语锻炼的机会，并且接触到了一些业务，渐渐地成为经理的左右手。

聪明的罗微又意识到，仅仅英语好还不行，自己应该更加了解公司的业务，并且应该有一些销售知识，懂得一些销售技巧，于是她利用下班时间去听各种销售技巧讲座，每天睡前雷打不动地看一些有关业务的书。对其中的许多观点她也常和经理讨论，而谈话中她也总能有一些新的收获。

两年后，罗微已由助理成为了销售部副经理。此时的罗微并没有满足，她依然积极向上，马不停蹄地充实自己的实力，她知道自己的下一步计划就是要充实管理知识。此时恰逢香港某大学的 MBA 班在北京招生，她当即报名，并顺利通过了考试。此后的两年里，罗微暂时放弃了工作认真地学习，这期间，她恋爱，结婚，并做了母亲，但她前进的脚步从未停止过。

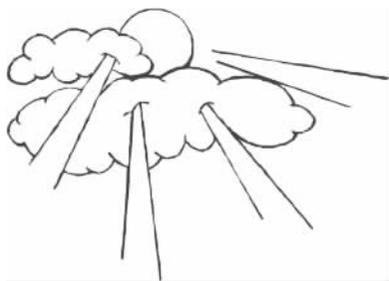
她还没毕业，就有一家猎头公司找到她，请她去担任某大企业的销售经理。一系列考查后，罗微走马上任。

她的经历证明，她对自己的投资获得了巨大的回报。生活中也不难发现，像罗微这样善于投资自己的人最终都能得到命运的恩宠，往往能够享受到超乎“我的志愿”的甘美果实。实力强的人总是不愁找不到发挥才能的地方。

相反，那些不懂得投资自己的人，有时也能侥幸地得到一份好工作，一个好机会，但往往由于实力不足，或因为某种变故使得幸福变成了“昨日的辉煌”，这样的人往往一遇到波折就会一败涂地，最终很容易被命运抛弃。

可见，投资自己的重要性，正如有些成功学家说：有一天你一败涂





学会选择

地，什么东西能把那一切再重新赚回来？——自己就是赚回来那一切的资金。

投资自己的方式很多，比如最为普遍且有效的有以下几种：

1. 获得学位。完成您的学士学位或取得硕士学位，工商管理硕士，甚至是博士学位。说到这里不得不提一句，很多人对学历教育的投资都有些盲目，甚至是仅仅把这一过程视为混日子；还有一些人会因为有钱而不珍惜学习的机会，要知道，你投入了的最大成本并不是钱，而是时间，而时间就是生命本身的组成部分。所以说，花在受教育上的时间必须要有所收获。否则，这个过程对你的人生很难有积极作用。

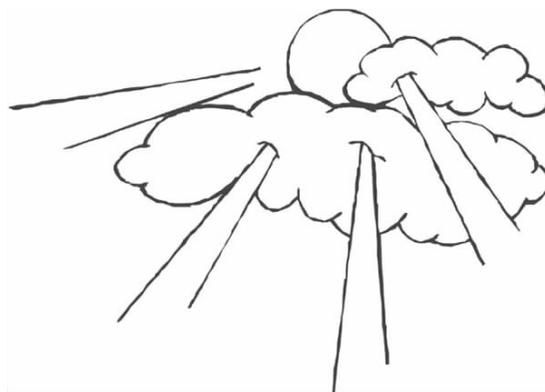
2. 学习技能。如学习某种手艺，外语，技术，技艺等，可以根据自己的兴趣或结合以后创业的需要选择其中一种学习，你希望以后因此得到多少收获就要有多大的付出，如果以后想以此谋生就必须学到精湛的程度。

3. 形象投资。一个好的形象常常会给人好的印象，甚至能赢得好的机会。外在的穿着打扮和内在的气质修养都不可忽略。穿着一定要适合自己的身材，肤色，还要适合自己的身份地位，以及出席的场合。当然，形象投资也不可太过分，把太多的时间和金钱花在这上面也是不值得的。

4. 健康投资。随着社会压力的不断增大，健康越来越成为人们头等关心的大事，许多人也因此有了投资健康的理念。这种势头有积极的一面，它表明人们的自我保健意识在普遍增强，不过也夹杂着不少盲目的成分，如过于迷信保健用品。其实，健康投资最经济有效的方式就是适当的运动，健康的饮食，良好的生活方式以及平和的心境。

除了以上四种投资自己的方式以外，成功学家还建议年轻人做更多的积极、有意义的尝试，以提高自己的综合能力；多与前辈交流沟通以得到更多的信息，加大自己的知识面，开阔视野等等。

总之，任何一个想要有所成就的年轻人都要有投资意识，你最大的成本是生命里的时间，在有限的时间内多做一些有意义的事情。让自己每个月都有点进步，不久后你就会收到甜蜜的果实了。

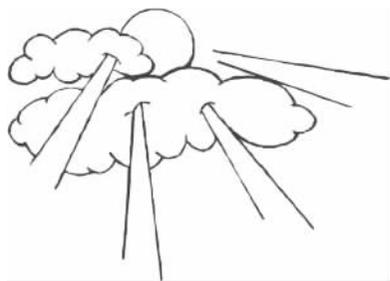


第三章

放弃也是一种有效的选择

走在人生的十字路口，你必须学会放弃不适合自己的道路；面对主要目标，你必须学会放弃其他无关紧要的小事；面对真实的世界，你必须学会放弃完美的追求……放弃是智者面对生活的明智选择，只有懂得放弃的人才会事事如鱼得水。人生就是如此，不能背负着你所有想要的东西走完你人生的全程，所以，如果想要达到目标，就必须有所舍弃。





学会选择

必要的“舍”是为了更好的“得”

“舍”和“得”是一对很有意思的反义词，“舍”就是放弃，“得”就是得到，但是，有时候的“舍”的结果却是另一种“得”，这就是事物的辩证原理。被迫的“舍”很多时候不会得到任何东西，相反还可能失去更多的东西；主动的“舍”才能“得”到一些原本看似得不到的东西。这就是选择的魅力。

苏格拉底的“如何寻找最大麦穗论”就是教我们如何选择的：在一块麦田里先走上三分之一的路，观察麦穗的长势、大小、分布规律，在随后的三分之一的田地里选定一个相对最大的，然后从容走完剩下的三分之一。即使在这三分之一里面还有更大的麦穗，按照规律来说也不至于令你太过遗憾了，总比一上来就匆匆选定，或者行程快结束了才胡乱抓一个更具有科学性，更能使人心安理得。

苏格拉底的“寻找最大麦穗理论”是选择的技巧，也是放弃的智慧。有时候你的目标太多，不妨扔掉一些，这样选择对你而言才会是快乐而不是苦恼的。

一个不成功的人，往往并不是没有目标，而是目标太多。这样的人不懂得放弃那些不切实际的目标，他们什么都想要，但因为精力和时间有限，结果什么都没有做好。在物欲横流的今天，如果不懂得选择，那就意味着你放弃了自己成功的机会。所以，舍弃是必要的，必要的“舍”往往能换来更大的“得”。

2000年初，一个生意人老李发现了一赚钱的商机：生产IP拨号器。因为整个机器成本才五十块钱左右，可是因为是新生事物，所以当时的市场价却高达一千多元。其实，IP拨号器的技术原理很简单，基

本是电话机原理，只不过多了块控制芯片而已。

老李了解到这一行情后，马上行动，买来了数万元的生产调试设备，并招聘了一批技术人员，日夜兼程地设计、生产、调试。很快，产品便推向市场。老李的分析也得到了市场验证，他因此而大赚了一笔。就在别人以为他会立即扩大生产规模时，他却来了个急刹车，放弃了这一生意。他卖掉了设备，辞退了技术人员，转租了厂房。

很多人对此很不理解，有的人甚至说老李是个十足的傻瓜，放弃了这么好的赚钱机会。但只有老李自己最清楚这样做的原因。他清醒地认识到，IP 拨号器利润是超高的产品，竞争对手肯定会纷纷跟进，而且其中好多都是实力雄厚的电话生产厂商和大通信公司。他们一旦介入，自己的产品就毫无优势可言。与其到时候灰溜溜地被别人打败，还不如自己先撤退，所以他明智地选择了放弃。老李的放弃又一次得到了市场的验证。

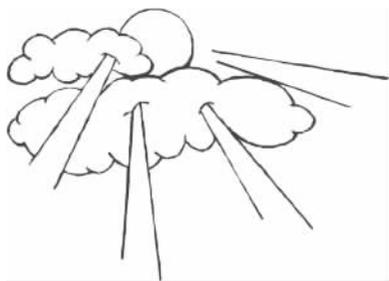
老李的放弃是为了更好的前进。没有放弃就没有收获，人的精力就那么多，当你把精力放在了势头渐衰的事情上时，自然没有精力去做势头正盛的事情，可想而知，你的人生之路也会随之势头渐衰。

有些人就是不能做到知足知止，贪心不已，他们的人生永远在选择，在追逐更好的东西，以便壮大自己的名望、地位，他们从来就没有想过放弃，放弃那些不足取的东西。因此，他们的人生永无宁静，永无快乐。

没有放弃的勇气和胆识，你就无法比别人看得更远，无法比别人走得更远。我们的时间和精力都是有限的，在一个时间段内，我们也许能做好一件事情，但不可能同时做好几件事情。

著名歌唱家帕瓦罗蒂在回顾自己的成功之路时，曾讲过这样一个故事：他小时候很喜欢唱歌，在这方面也表现出了一定的天赋，但他同时也是一所师范院校的学生，学习成绩也不错。师范毕业时，他很苦恼，是继续学习唱歌呢，还是做一名教师？他想边做教师边用业余时间唱歌。但他父亲说：“孩子，如果你想同时坐两把椅子，你只会掉到椅子





学会选择

中间的地上，在生活中，你必须学会放弃一把椅子。”帕瓦罗蒂于是为自己选择了一把“椅子”。他说：“选择和放弃是一件痛苦的事情，但却是成功的前提。”

其实，放弃并不一定意味着失去。放弃贪婪，就得到了轻松；放弃痛苦，就得到了快乐；放弃患得患失，就得到了洒脱；放弃阴霾的昨天，就得到了晴朗的今天。

一位老禅师坐在快速前进的马车上，一不小心掉了一只刚买的新鞋子。由于急着赶时间，也来不及停车去拾取了。

他身边的小沙弥叹了口气说：“师父，好可惜呀，那是刚买的新鞋子啊。”

没想到老禅师迅速地把另外一只鞋也扔了出去，小沙弥惊讶地问：“师父，您这是做什么呀？”

老禅师微笑着说：“这一只鞋无论怎样，对我而言已经没有用了。如果有谁能捡到一双鞋子，说不定他还能穿呢！”

这是禅的智慧，是深悟的哲学。我们很多人常常患得患失，很多时候对自己已经失去作用的事物却一直耿耿于怀，不能放下。其实一旦放下，放眼长空，不仅可以使自己释怀，更多时候还能使他人获益，一举多得。

人生中，必要的放弃不是失败，而是智慧；必要的放弃不是削减，而是升华。所以，我们说必要的“舍”是一种理智，是一种智慧，是一种升华，因为这样的“舍”是一种更高层次的“得”。真所谓“舍得、舍得，有舍，才有得。”

放弃一心多用，养成专注的习惯

很多人都有这样的习惯，忙的时候，恨不得自己是三头六臂，几件事同时做，以为这样可以提高效率，可以多处理一些工作。但往往越是这样想、这样做，越背离自己的初衷。因为，一个人的精力是有限的，如果分散在好几件事情上，那很可能做哪一件事时都不能专心，拉得战线太长，反而一件事也做不好，结果两手空空。所以一心几用并不是明智的选择，还会常常给你添麻烦。相反，专心地做好一件事，常常就能有所收益，能突破人生困境。

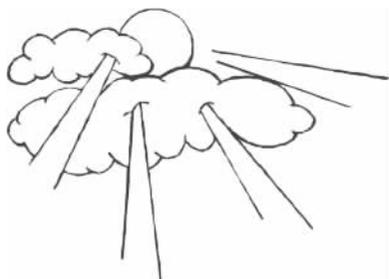
一个善于做事的人是不会把精力同时集中于几件事上的，他们会专心做好一件事，绝不让额外的工作分散了自己的精力。

一般情况下，人们对生活的迷失都是所要或所想的太多，而又一时达不到目标造成的。这种想法使很多人不能将精力专注于一项事业，他们总是目标多多，精力分散，总是做着这件事，又想着那件事，最后什么也做不好，还错过了许多近在咫尺的成功机会。

有一个很上进的年轻人，总对自己的生活感到不满，时常觉得很烦躁，很困惑，朋友问他为什么，他便说：

“我是个很有理想并且愿意为此努力的人，从小我就有很多人生目标，自从我大学毕业以后，我就开始经营我的理想和事业，可现在我付出了许多，学到了很多本领，却一事无成。比如，我一毕业马上去学会计，我觉得那更实用；后来我发现心理学在今后一定有很大的发展空间，我马上又去学心理学；在这同时，我想踏实干好现在的工作以证明自己，但因知识有限便又去进修与我工作相关的计算机编程，我想我很快就会成为一名高手。诸多的课程让我很疲惫，但是我想到未来一定会





学会选择

有用，又不忍心放弃我正在学的东西，可事实上到现在为止，我所学的课程进度都很慢，所以我很烦恼，感到压力很大，为什么我这么努力却看不到成就呢？”

目标太多，却没有分身之术，举棋不定，不知应该放弃还是坚持。不知道你是否有过诸如此类的困惑。一位智者曾经给这些困惑的人做过这样的比喻：“这种选择就像在过一个陌生的十字路口，只要你选准一条路径直往前走，每一条路都可以通往目的地。可如果总是怀疑自己的方向不对，一次又一次地退回来选其他的路，那么不管你以什么样的速度走都总在原点附近徘徊，永远走不到你的目的地。你付出的越多你就越会觉得疲劳和辛苦。”

人的精力有限，不可能面面俱到。想要得到一切的人，最终可能什么也不会得到。许多人因为天生好强，所以希望自己在所有方面都优秀。这样一来，必定是一心多用，最后哪一样也没有做好。美国一位著名心理学家曾说过，现代人之所以活得很累，心里很易产生挫折感和种种焦虑，甚至不快，是迷失和淹没在各种目标中的结果。他们总是把自己的思绪搞得一团乱，在不停变化的目标里迷失自己，并丢失许多机会。对付这种压力和不快的最有效方法就是“把精力集中起来，放在一件事情上”。在具体的做事过程中，一次只专心地做一件事，全身心地投入，这样你的心里就不会感到精疲力竭。

专心的力量是神奇的，在激烈的竞争中，如果你能养成专心做事的好习惯，能够全身心地投入并积极希望它成功，你取得成功的机会将会大大增加。看看生活中，大凡成功人士，都能专注于一个目标。伊斯特曼致力于生产柯达相机，这为他赚进了数不清的金钱，也为全球数百万人带来了不可言喻的乐趣；比尔·盖茨一心做软件开发，终成为世界首富……

所以，改变想一次同时做几件事的想法，养成专心做事的习惯。就会少许多困惑，就会收获更多的成果。

明智的放弃好过盲目的坚持

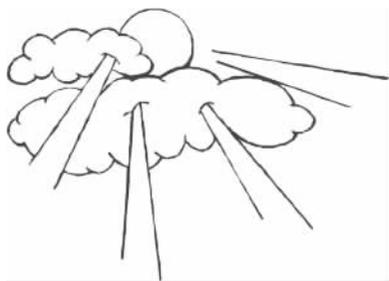
我们做一件事情，只要认准了方向就要坚持，这并没有错。但是如果这种坚持已经失去了意义，那就要果断地放弃，切不可钻牛角尖。否则，无异于浪费时间和精力，有时候还可能给自己带来更大的伤害。

坚持是一种可贵的精神，但是如果前方的路已经行不通，那就要马上放弃这种无意义的坚持，而改变行进的方向。有的时候，如果你的能力还达不到，那就不要执著于渴望已久的荣耀和地位。因为，即使你得到了，也无法保住它，它很快还会失去。那么，明智的放弃就是一种高瞻远瞩的智慧，等到你真正有能力掌握它的时候，它才能真正属于你。

柏林爱乐乐团是享誉世界的著名乐团，也有“世界第一交响乐团”之称，而它的首席指挥也素有“世界第一指挥”之称。很显然，能够在这样世界最顶尖的乐团当指挥，那该是多么荣耀的事啊！很多世界著名的指挥家都梦想有一天自己能够站在柏林爱乐乐团的指挥台上，演绎出一幕幕人生的华美乐章。这个幸运符降临到了英国著名指挥家西蒙·拉特尔头上。

那是在1989年，享誉世界的柏林爱乐乐团首席指挥赫伯特·冯·卡拉扬突然逝世，乐团的正常演出无法进行，于是乐团决定聘请英国著名指挥家西蒙·拉特尔担任首席指挥。当众人仰慕的一纸聘书拿在西蒙·拉特尔手中的时候，他感到了无比的兴奋，恍惚间他觉得自己的梦想就要实现了。但他很快就冷静了下来，经过考虑，他拒绝了柏林爱乐乐团的邀请。这让所有的人都很惊讶，很多人穷其一生都无法登上这个绚丽的舞台，而拉特尔却就这样轻易地放弃了千载难逢的机会。连来送聘书的





学会选择

负责人也感到很惊讶，但是，拉特尔的一席话让他不得不佩服。拉特尔说：“柏林爱乐乐团是以演奏古典音乐而闻名于世的，而我对于古典音乐这门神圣的艺术的理解还不够透彻，如果我接受你们的邀请，恐怕不能带领柏林爱乐乐团迈上一个台阶，反而会起到阻碍作用。”

拉特尔的话是发自内心的，他了解自己的能力和。尽管这个机会真的很难得，但是如果自己坚持去了，却不能够作出成绩，反而有损于双方的声誉，与其这样，还不如明智地选择放弃。由于西蒙·拉特尔的执意拒绝，柏林爱乐乐团只好请了另一位著名的指挥家克劳迪奥·拉巴多做了首席指挥。

他的拒绝在当时影响很大，很多人不理解。有些英国人认为拉特尔不敢接受挑战，丢了英国人的脸。英国的《太阳报》上发表了一篇文章，标题是“拉特尔没能为英国人民带来荣誉”。对此拉特尔并不介意。他说：“再好的机会，如果你没有能力把握，那么还是放弃为好。”拉特尔虽然拒绝了柏林爱乐乐团的邀请，但是他并没有就此放弃努力。这之后，他默默地去学习去研究古典音乐。经过十年的努力，拉特尔以对古典音乐的不懈追求和透彻理解及自己精湛的指挥和表演一次次取得了成功，令听众倾倒。

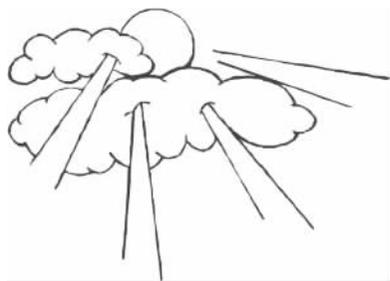
柏林爱乐乐团又一次向拉特尔发出了邀请，这一次他没有再拒绝，也没有丝毫的犹豫，而是欣然接受了邀请。他说：“我现在准备好了，我有信心把柏林爱乐乐团带到一个新的高度。”于是，当卡拉扬的继任者拉巴多光荣退休之后，拉特尔站在了柏林爱乐乐团的指挥台上，登上了“世界第一指挥”的宝座，他以自己出色的指挥带领柏林爱乐乐团创造了音乐史上一个又一个奇迹，带领柏林爱乐乐团迎来了一次又一次辉煌。他成为柏林爱乐乐团的骄傲，也成为全英国人的骄傲。2002年6月，在一次演出之后，在场的英国首相布莱尔对拉特尔说：“你的两次选择都是无比正确的，你是英国人的骄傲。”

著名国学大师林语堂说过：明智的放弃胜过盲目的执著。人要懂得量力而行，《左传隐公十一年》有曰：“度德而处之，量力而行之。”《左

《传昭公十五年》有曰：“力能则进，否则退，量力而行。”唐朝吴兢在《开元升平源》里亦云：“朕当量力而行，然后定可否。”这都是告诫人们做事要量力而行的。一个人有多大的能耐，就做多大的事，否则一味地执著和坚持只会给自己增加更多的压力，根本于事无补。所以，我们要正确地估量自己，不要去做自己力不从心的事情。该放就放，当止则止，才能在轻松快乐的节奏中，收获真正应该属于自己的那份成功。

为了事业的成功，我们可以放弃消遣的时光；为了纯真的爱情，我们可以放弃金钱的诱惑；为了庄严真理，我们可以放弃利禄，乃至生命。我们应该保留生命中最有价值，最必需，最纯粹的部分，而放弃那些人生的附庸和累赘。过分的固执坚持，是一种愚蠢，是一种失败。而学会明智的放弃则是我们开启人生新篇章的开始，是选择另一种辉煌的开端。





学会选择

放弃完美，面对现实

追求完美，这是人性美好的体现，也是改革和提高的动力。但是，当完美成为一个标尺，它就不再是激发你前进的力量，而成了你迈上更高台阶的障碍，成了你奋发向上的挡路石。因为，完美只是一种妄念，我们可以不断地接近完美，却不能彻底地实现真正意义上的完美。这也就是说，当我们选择完美作为做事的标准的时候，我们就选择了失败和痛苦。

人生确实有许多的不完美，比如：上帝给了一个人美丽的容貌，却不给他博大的思想；上帝给了一个人高深的智慧，却不给他健康的体魄。如果你以完美为标准审视一些，那么就会埋怨自己的生活不美满，这不如意那不舒心，总之，在你的眼里，没有一样东西是顺心的，这种想法会影响你的心情，甚至会破坏你的生活。

有一个人想要盖房子。

他看到河边的风景不错，离水源又近，可以以钓鱼为生，于是他就准备在河边开工，可转念一想：“河边挺好，可是离水这么近，万一哪天水涨高了把房子冲走可怎么办？”

他放弃了这个地方，又来到了森林里，这里绿树成荫，鸟兽成群，可以打猎为生，也不错。可他转念又一想：“森林挺好，可是树木太多，万一失火自己岂不是连命都没有了？”

他只好又到了一个小村庄，这里村民淳朴、友好，可以种地为生，可转念又一想：“这里没有水源，生活很不方便。”

就这样他走了十几个地方也没有选中一个能盖房子的地址，他向自己的父亲抱怨，老人对他说，“世界上没有十全十美的事，你赶快

定夺吧！”

对于生活中的缺憾，我们每个人都应该选择用一颗平常心来对待。要知道，完美是一种妄念，在不可知的领域追求完美反而会丧失生命的本真。正如一位哲人所说：“一味地追求完美，只会让自己离生活越来越远；事事物物过于追求完美，就变成了一种负担。”相反，利用好缺憾则更能显出大智慧！

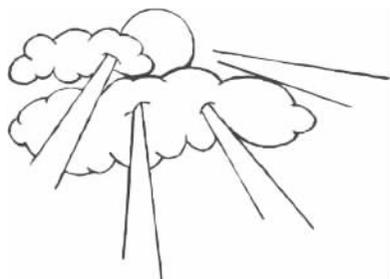
很早的时候，曾国藩就意识到自己的长相和性格上都存在缺憾：三角眼、个子不高、性格内向、不太合群。然而，曾国藩却没有把这些缺憾太放在心上，他认为长相不出众反而可以让自己避开众人的关注，静下心来韬光养晦；性格内向恰恰是沉稳的体现，遇事处变不惊，有成为圣人的潜力。

曾国藩后来的成就也直接证明了他的这种处世哲学的价值所在。

追求完美纵然是一种美好的精神向往，但在现实生活中，过于苛求常常会使人陷入被动的局面。追求完美的人在与人合作时会百般挑剔，容易伤害别人的自尊心，挫伤他人的积极性；追求完美的人总会有高不可攀的目标，曲高和寡，难以获得别人的支持，自己也会因此陷入孤独的境地；追求完美的人在某些事情未完成时，还会产生相当强烈的焦虑感，一旦达不到，就深深自责，痛悔不已，无法自拔……追求完美的人都认为自己是对生活负责，殊不知，完美就如同一个陷阱，是一种主观臆想的无底洞，它没有标准，无法丈量，只会让人徒增烦恼。因此，追求完美大可不必。

心理学家戴维德·波恩讲述过一位杰出律师的故事，这个律师是个完美主义者，总是害怕犯错误或输官司，害怕同事们会因此而不尊重他。因而事事苛求完美，事无巨细，后来因心理压力过大不得不接受心理治疗。经过医生的开导，他开始意识到自己认识上的错误，当他以一种轻松的心态去观察生活时，惊奇地发现，当他犯错误时，同事们不仅没有因此看不起他，反正更加喜欢他了，因为他们认为他更像一个普通人，更容易接近。





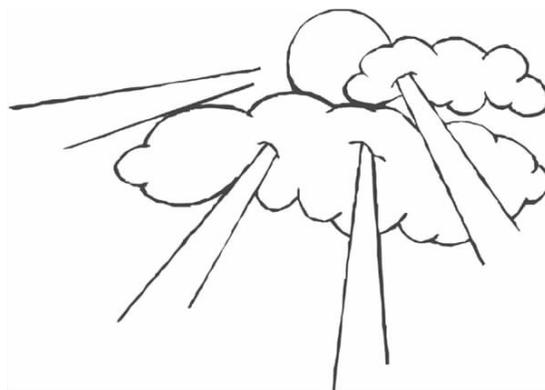
学会选择

“花无百日香，人无百日好”，“月有阴晴圆缺，人有悲欢离合”，“人无远虑，必有近忧”，这是大自然的客观规律，不会因为谁发生改变，我们想要感受生活的快乐，就必须选择接受，选择用一种平和、美好的心态来对待这一切。正是因为看过落花的悲凉，才能显现花开的娇艳；正是因为有月缺的遗憾，我们才更期待月圆的美好；正是因为享受着生活的幸福，我们才需要改变生活中的不幸，让生活变得更加幸福。

杭州灵隐寺有一副对联作得妙：“一生哪有多如意，万事但求半称心。”这两句话道出了人生的大道理：人在一生中遇到的不如意之事很多，若是凡事都追求十全十美无异于自找麻烦，反而不如调整好自己的心态，学会欣赏不完美中的美。

一位哲人也说过：“凡事做到九分半就已差不多了，该适可而止。非要百分之百，或者过了头。那么保证你适得其反。”

每一个人的生命旅程都不可能完美，错过的风景会很多很多，我们没有精力和时间去一一回头欣赏，为了这处的美景停留也许会错过更美的景色。所以学会选择接受不完美，放弃心中对完美的妄念，那么生活中就会处处都是美景。



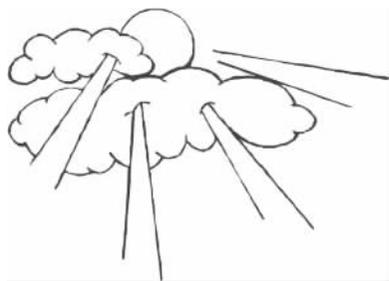
事业篇

第四章

解析自我，选择个人特色的成功之路

兵法有云，知己知彼方能百战百胜。在我们追逐成功的路程上，每个人都应该静下来仔细地认识自己，想一想，你有哪些优势能够助你成功，你有哪些劣势要仔细隐藏或弥补？你想成哪一行里的专家？你希望自己哪一样能拿出手？如果你想获得成功，就必须要认真考虑这些事，要知道，只有了解自己才能做出正确的判断和选择，才能刺破平庸或平凡的幕障，从而走向更广阔的卓越人生之路。





学会选择

尽量让兴趣与工作相统一

孔子说过：“知之者不如好之者，好之者不如乐之者。”这句话强调了兴趣在学习和工作中的重要作用。

现代的成功学家也指出，工作应该与兴趣统一，这样更容易坚持并有所成就。综观世界上那些最顶尖的成功人士，他们所做的事业都是在自己有一定兴趣和爱好的基础上，通过不断地仔细规划和坚持不懈的努力才达到成功的巅峰的。这足以证明兴趣与成功的关系。

一个人如果能根据自己的爱好去选择事业的目标，他的主动性将会得到充分发挥。即使十分疲倦和辛劳，也总是兴致勃勃、心情愉快；即使困难重重也绝不灰心丧气，而是想尽办法，百折不挠地去克服它，甚至废寝忘食，如醉如痴。

爱迪生就是个很好的例子。他几乎每天都在实验室里辛苦工作十几个小时，在那里吃饭、睡觉，但他丝毫不以为苦，“我一生中从未做过一天工作。”他说：“我每天都其乐无穷。”于是他在享受中走到了人生的最高境界。

可以说，能做与自己兴趣相同的工作是幸福的，那为什么很多人不能去追求这种幸福和成功的捷径呢？

有一位国企的机械师很讨厌自己的工作，可是从入职至今十年来他都不能下定决心转行去做其他的尝试，因为他已经有了不少工作经验，做现在的工作非常顺手，他总是担心如果突然换一份其他工作，到一个陌生的地方会感到很不适应。万一不能胜任工作还会有失业的压力。

有很多没有勇气去尝试做自己感兴趣的工作大概都是这个原因，无法抛开累积了多年的经验，害怕重新开始。

然而，越是甩不掉过去的包袱，越是无法突破自我。这个矛盾，已经成了成功路上的障碍。

很多年前，一位名人讲过一句话：“你一定要做自己喜欢做的事情才会有所成就。”既然知道自己再继续做下去也不会有兴趣，就应该果断地做出决定：转行！做自己喜欢的事情毕竟是令人兴奋的，也更容易激发自己的想像力和创造力，并最终取得卓越成就。这样成功的事例在生活中非常常见。

作家斯贝克一开始并没有意识到自己会成为作家，曾几次改行。开始，因为他身高一米九多，爱上了篮球运动，成为市男子篮球队员。因为球技一般，年龄渐长，又改行当了专业画家。他的画技也无过人之处，当他给报刊绘画时，偶尔也写点短文，终于发现自己有写作才能，从此他走上了文学创作的道路，取得了人生的辉煌成就。

马克·吐温非常喜爱写作，年轻的时候就取得了一定的成就，后来他听从别人的建议去经商，然而，因为对此一无所知且并无兴趣，他很快就把家产赔得精光。这一经历使他放弃了对其他事业的尝试，专注地从事自己爱好的写作事业，终于成为了一代伟人。

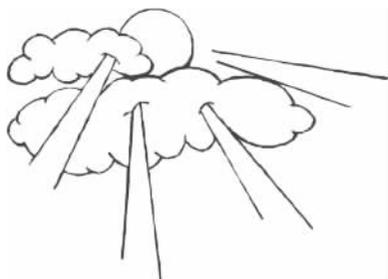
有家报社曾采访过一位著名的建筑工程师，工程师讲到了自己小时候的故事，给了人们很大的启示：

我小时候经常和小伙伴一起玩用泥土砌房子的游戏，别的孩子每次都是搭一样的房子，而我那时就时常思考能做出与众不同的房子，为此我还常常自带很多工具，比如小锯、铲子、小刀等等。我每次砌房子之前都会先构思，争取把每个房子都设计得漂亮精致。

后来，长大一些，我就开始在纸上画图，或者自己做房子的模型，家人都觉得我设计的房子要比生活中见到的房子都好。这种鼓励使我信心大增，上大学时我就选了相关专业，因为一心想设计出世界上最好的房子，我非常用心地学习，平时生活中也很注意观察，最后，几乎是顺理成章地成了建筑设计师，有了今天的成就。

这些事实都说明了一个道理：兴趣是最好的老师，也是成功路上的





学会选择

指向标。问问自己，对现在的工作是否已经感到厌倦甚至是深恶痛绝了？你的兴趣是什么？能不能让自己的兴趣与工作结合起来？

要改变自己目前的状况。要让自己更有自信，要让自己做事更有成效，不妨尝试着去做一份真正能让你感兴趣的工作，如果实在找不到兴趣与工作的统一，就只好退而求其次，试着改变自己的想法，去爱上讨厌的工作，或者努力在工作中找到一些能激起自己兴趣的事，这也许比换一份工作要容易得多。

下面有一份根据《加拿大职业分类词典》做的兴趣和各种职业之间的指导，希望能对你有所帮助：

喜好与具体事物打交道的人，适合做制图、地质勘探、建筑设计、机械制造、计算机操作、会计、出纳等工作。

喜欢与人接触，善于结交朋友，对销售、公共关系、采访、信息传递一类活动感兴趣的人，适合的职业如推销员、公关人员、记者、咨询人员、教师、导游、服务员等。

喜欢常规性、重复的、有规则的活动，习惯在预先安排好的程序下工作的人，可以选择图书管理员、文秘、统计、打字、公务员、邮递员、档案管理等工作。

喜欢帮助他人排忧解难的人，适合从事福利、慈善、医生、护士、律师、保险业、警察等工作。

喜欢领导和组织工作，并善于统筹规划的人，可以往政治家、企业家、社会活动家、行政管理者、学校辅导员方向发展。

喜欢研究人的行为，并对人的行为举止和心理状态感兴趣，喜欢谈论人的问题，相应的职业如社会学、心理学、人类学、组织行为学、教育学、政治学等方面的研究和调查分析。

喜欢钻研科学技术，对分析的、推理的、测试的活动感兴趣，长于理论分析，喜欢独立工作并解决问题，也喜欢通过试验得出新发现的人。可以尝试气象学、生物学、天文学、物理学、化学、地质学等相关工作。

喜欢抽象和创造性工作，有想像力的人，可以从事哲学研究、科技发明、经济分析、文学创作、数理研究等工作。

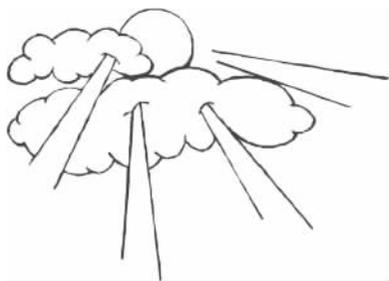
喜欢操作机器和爱追根寻底的人，可以从事机械研究、建筑施工、石油和煤炭的开采等工作。

喜欢有形产品设计的人，相应的职业如室内装饰、时装设计、摄影师、雕刻家、画家、美容美发、烹饪、机械维修、手工制作、证券经纪人等。

喜欢表演、运动、惊险、刺激的事情的人，适合的职业如演员、运动员、作曲家、旅行家、探险家、特技人、海员、职业军人、警察等。

如果对自己不太了解，你最好能参加一次标准化兴趣测试，以此准确地把握你的专长所在，寻找一份可以满足你已查明兴趣的工作，要记住，千万不可迁就随便找一份工作！否则，你的过人天赋就有可能被埋没。





学会选择

上帝钟爱有准备的人

有不少刚涉世的青年都有着非常宏伟的成功计划，但常常因为太急于求成，只想着成功，还没有做好充分的准备就动手去做，结果，因有限的知识和能力难以应对各种事务，最后以失败告终。有些人会因此而相信“谋事在人，成事在天”，觉得是自己运气不好，而事实上，失败的根本原因就在于没有做好充分的准备，对成功的投资还不够多。

我们常说“机会偏爱有准备的头脑”。当一个人为机会的到来做好一切准备的时候，那么他抓住机会就不再是什么难事了。

俾斯麦是德国近代史上一位举足轻重的人物。作为普鲁士德国容克资产阶级的最著名的政治家和外交家，他是“从上至下”统一德国的代表人物，俾斯麦做事有一个习惯，无论任何大小事情的计划，经常是在很长时间内做好准备，甚至在几年前就有所考虑。他在估计到事件的价值、变化情况后，便谨小慎微地做多方面充分的预计，再谋划上适当的路线，在计划决定以后，就选择适当的时机全力以赴地做。

有人评论俾斯麦在进军罗马以前，早就夺取了意大利的政权。而俾斯麦也承认说：“我们的发展，在于平常对军事、政治方面，都有周密的计划和强大的实力准备，所以才有以后进军罗马与夺取政权的成果。”

人的一生中最有价值的事情，就是能够贮藏下可供一生应用的充足力量，力量贮藏得愈多愈能应付变故。凡事提前做好准备，就能减少很多风险。我们无论对待任何事情都必须具有“万一……怎么办”的意识，做到凡事都未雨绸缪、预先做准备，就能减少风险发生的几率。与之相对应的是，你所做的准备越少，承受的危险就会越大。

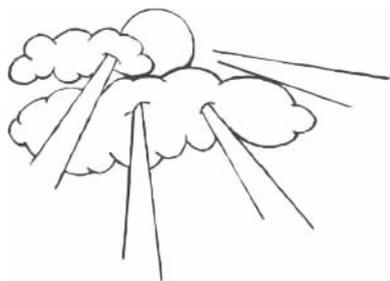
有一位著名的活动家说：“我无论与任何人谈判一件事，在此时此

地此事上，应该怎样说，以及对方大概会怎样回答我，我又应当怎样回答对方，等等，许许多多问题，在没有考虑妥当以前，我是情愿在他们门外徘徊几小时，甚至回家思索几天，等到有把握以后，才与对方会晤谈判的。”

可以说，充足的准备是把一件事情很好地完成的基本前提。所以，《中庸》中说：“凡事预则立，不豫则废；言前定，则不塞；事前定，则不困；行前定，则不疚；道前定，则不穷。”意思就是说，凡事都应该有计划有准备地去做才可能成功，否则就会失败。说话要提前有准备才不会自乱方寸，做事要提前有决定才不会头绪不清，行动要提前有安排才不会慌里慌张，道路选定以前有目标才不会举棋不定。尉繚子在他的《十二陵》中说的“有威在于不变动，有好处在于因时，机会在于应付事情，打仗在于鼓舞士气，没有困难在于有准备”也正是这一道理。

因此，在我们想达成一个目标或者想做一件重要的事情之前，应该先做好充分的准备，这样才能在机遇到来之时，胸有成竹，待时而动，运筹帷幄，决胜千里。





学会选择

你要有一样拿得出手

有两个朋友大张和小李一前一后移居去了美国。聊天的时候就说到美国的绿卡。

先到的大张就说：“你要有耐心等。我申请都快一年了，还没有批下来。”

后到的小李非常惊讶：“不需要那么久吗？我的绿卡已经拿到了，只用了3个月。”

这次轮到大张一脸惊讶，不可能吧：“你年龄比我大，钱没有我多，学历也没我高，申请比我晚，凭什么比我先拿绿卡？”

小李想了想说：“我来美国之前做了一个非常深入的了解，美国是一个十分注重效率和功利的国家，你要对美国的社会经济发展有益，美国才能接纳你。虽然我带的钱不多，但我到美国的3个月内，一部分用于消费，一部分用于投资，我的钱一直在使用和流动。这个，在我交给移民局的税单上已经显示出来了。而你带的钱可能并不少，但你一直放在银行里，没有消费变化，也没有任何投资显示，所以他们不批准你的申请。我的一个朋友也和我同时拿到了绿卡，他只是中学毕业，比你的博士学历低很多，但是他有技术专长，会剪纸画。那天，他当着移民局的官员不到3分钟，就剪出一群栩栩如生的各种动物图案。美国移民官员深信他能自食其力，并且为美国作贡献，所以他也很快就拿到绿卡了。”

大张这才恍然大悟，在美国生活了一段时间后，他才发现，在美国，只有两种人最容易拿到绿卡：一种是来美国投资或消费的人；一种就是有技术专长的人。

我们中国人常说“一招鲜，吃遍天”也正是这个道理。如果要经营一家饭店，必须要经营得有特色；如果做个艺人必须要有一招“绝活”；如果在一家公司工作想做到高位、拿到高薪也必须有过人之处。我们在职业生涯中，也必须要考虑到这一点，如果你各方面都很优秀，当然不愁做不好事，但你如果普普通通，又有点算得上是特长的话，就一定要做到：尽最大的努力把自己的长处和优势发挥到极致。这样，你就能“一招鲜，吃遍天”，不管何时何地都有生存的资本而不会被淘汰！相反，如果样样学、样样会，但样样不精，则很难有所建树，也绝不会成为“必不可少的人才”。

只要你能遵循“祖鲁人原则”，在某一方面，要比所有人都精通，那么你必会收获意想不到的成功。

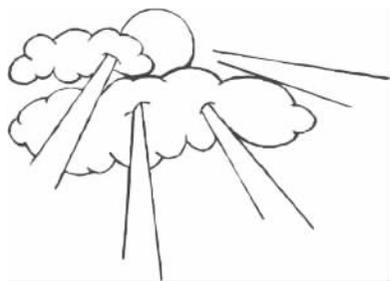
何谓“祖鲁人原则呢”？

这一说法是 20 世纪 60 年代在英国有一位名叫吉姆·斯特莱的推销员提出的。有一次，他在一本杂志上读到一篇有关介绍祖鲁人的文章，他觉得很有意思，便试图与别人交流看法，由于身边的人都对祖鲁人一无所知，因此吉姆就显得比身边的所有人都了解祖鲁人。由此，他想：我比我身边的许多人对祖鲁人的了解都多，如果我再读一些有关祖鲁人的书，那就比更多人更了解祖鲁人，如果我去南非到祖鲁人住的地方继续研究，和他们一起生活一段时间，我不就会比英国任何一个人更了解祖鲁人了吗？

吉姆将这一观点延伸到生活的其他方面，即：面对任何一个问题，只要你可以集中精力去对付他，你就可以成为这一方面“专家”，吉姆把他的发现，称之为“祖鲁人原则”。

我们每个人都应该静下来想一想，你想成为哪一行里的专家？你希望自己哪一样能拿出手？如果你想获得成功，就必须要认真考虑这件事，要知道，人要有自己锋锐的一面，才能刺破平庸或平凡的幕障，从而走向更广阔的卓越人生之路。





学会选择

别让“高帽”遮住眼睛

某朝代新科状元要到外地做官了，有人问他：“你打算如何发展呢？”他说：“我准备一百顶高帽子足矣。”

离京赴任的前一天，他去拜别已官至宰相的恩师。宰相说：“我平生最瞧不起拍马溜须之人，你要谨记为师的忠告。”状元说：“纵观天下之人，无一不喜欢阿谀奉承，像恩师这般谦虚谨慎，世间绝无仅有，令学生佩服得五体投地。”

走出宰相府后，他说：“我准备的一百顶高帽子，只剩九十九顶了。”

好听的话谁都爱听，这本无可厚非，人之常情吗！但是一些用心不良者却抓住了人们的这一特点，极尽阿谀奉承、溜须拍马、献媚邀宠之能事，以期达到自己不可告人的目的。而那些耳根子软，对“高帽”缺乏免疫力的人，往往在对方的歌功颂德、讨好吹捧中飘飘欲仙、晕头转向，不知天南地北了。

一只狐狸正在找吃的，在河边碰上了一只仙鹤。狐狸眼珠子一转，计上心来。

狐狸笑着上前对仙鹤说：“早安，聪明的仙鹤。近来您的身体好吗？”

“很好，谢谢您！狐狸先生，您有什么事吗？”仙鹤回答说。

狐狸说：“我有些问题想请教您。如果风从北边吹来，您的头朝什么方向转？”

“当然是朝南面转啦。”仙鹤自信地回答说。

狐狸说道：“您果然非常聪明，那么如果风从西面吹来，您的头朝

什么方向转？”

仙鹤想都没想就回答：“朝东。”

“您真聪明！”狐狸靠前一步，又问，“那假如风从四面八方刮来，那该怎么办呢？”

“那我就把头伸进翅膀里去——像这样！”仙鹤说着，得意地做给狐狸看。

没等仙鹤把头露出来，狐狸猛地往前一扑，狠狠地咬住了仙鹤的脖子。

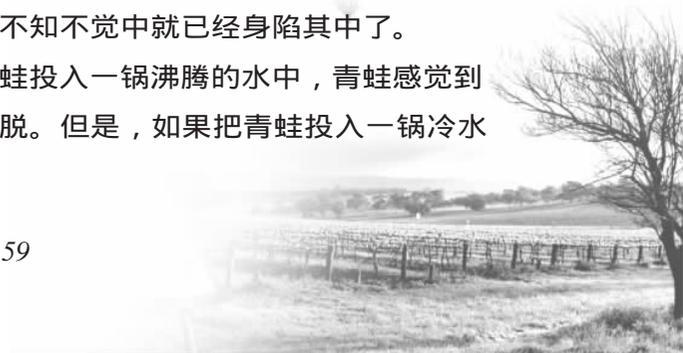
可怜的仙鹤在狐狸的几句奉承中就失去了警惕心，几顶高帽子就遮住了仙鹤的眼睛，以致被狐狸的诡计所骗而丢了性命。过多的甜言蜜语就像高利贷，听得愈多，信得愈切，持续得愈久，愈要付出昂贵的代价。

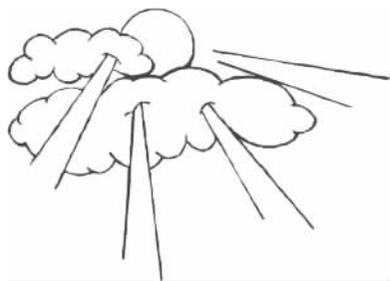
唐太宗一代明主，善于纳谏，成就了贞观之治的一代伟业，但是晚年却不再听取群臣的批评意见，独断专行，大修宫室陵墓，三次发动对高丽的战争，弄得国贫民穷，怨声载道。他甚至怀疑以进谏著名的大臣魏征有谋反之心，在魏征死后还派人挖魏征坟墓，使得人人瞠目结舌，朝廷上下都只听到阿谀之声，再也听不到批评的意见了。

由此我们也看到，一个人说真话难，听真话更难。如果说说真话需要勇气，那么听真话除了勇气之外，还需要博大的胸怀和气度。尤其是在一个人春风得意的时候，面对别人的真话是很难听进去的，甚至还可能恼羞成怒，而面对别人的奉承、赞美，则毫不客气地一概全收。这样的人是需要跌了跟头才知道真话的珍贵。

“高帽”是基于一定事实基础上的夸大、夸张，而不完全是无中生有。那有人会说，既然是这样，我们只要知道这一点，提高警惕就好了，没什么好怕的。而事实上，这就如同温水煮青蛙的试验表明的道理一样，不断地侵蚀的后果还可能更严重。由于完全丧失了警惕，几乎没有任何的防备心理，有时候甚至是不知不觉中就已经身陷其中了。

有这样一个试验：试验者将青蛙投入一锅沸腾的水中，青蛙感觉到沸水的热度，马上就会奋力跳起逃脱。但是，如果把青蛙投入一锅冷水



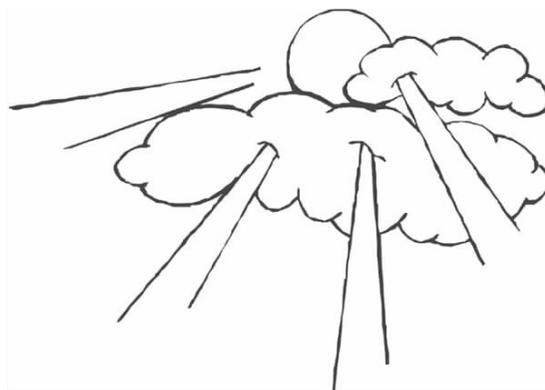


学会选择

中，青蛙就会自由自在地在里面畅游。然后，试验者不断地加热冷水，尽管水的温度越来越高，但是由于水温的变化是逐渐增高的，青蛙有时间不断地适应、习惯水温的变化，也不会像直接投入沸水中那样反应剧烈。随着水的温度不断增高，到青蛙感觉身体不能承受这么高的温度，想要逃离的时候，已经是心有余而力不足了，只能接受被煮熟的命运了。

“高帽”就像不断增长的水温，起初由于水温的变化不剧烈，听者并不会马上察觉，相反还在慢慢地接受和适应，当程度越来越深，由于听者已经在不断调整心理后慢慢接受了，所以也不会有什么察觉，但是当程度已经相当深的时候，即使听者已经有了察觉，却会因为陷得太深而无力自拔了。

“高帽”能满足人的虚荣，但更容易使人发晕，毕竟再漂亮的“高帽”都是头顶上的附加物，戴多了、久了，脑子就不那么清醒了，就可能要看错人，说错话，做错事。所以，我们奉劝那些喜欢漂亮高帽的人，千万不要让漂亮的高帽遮住了你的眼睛。否则，可是会摔跤的。

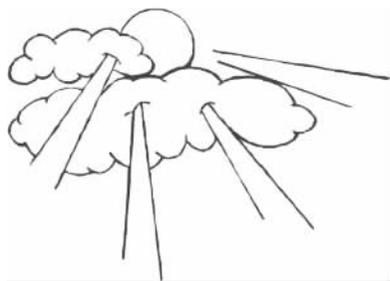


第五章

选准奋斗方向，做好职业规划

现代社会的竞争越来越激烈，我们每个人面临的工作选择可能随时都要发生转变，这时候，选择最适合自己的人生定位就显得格外重要。“最适合”不一定是具有经济价值的，不一定是别人眼中最伟大的，而是对你来说最有可能实现的那个，最能突显你优点的那个。只有选择这样的道路，你成功的可能性才会增大。





学会选择

选择最适合自己的的人生定位

现代社会的竞争越来越激烈，我们每个人面临的工作选择可能随时都要发生转变，这时候，选择最适合自己的的人生定位就显得格外重要。“最适合”不一定是最有经济价值的，不一定是别人眼中最伟大的，而是你自己最有可能实现的那一个，也就是最适合你的那个，因为只有适合你，你成功的可能性才会更大。

每个人的智力都不会是均衡发展的，人人都有各自的强项和弱项。也许人生中的有些失败，并不是因为我们努力不够，而可能只是因为我们没有找到最合适自己走的那条路。所以，当我们碰壁的时候，不仅应该总结失败的经验，更应该分析并随时校正自己的人生定位。

小张是个非常积极上进的年轻人，聪明的头脑加上良好的教育背景使他总是不满足于自己的生活状态，他从上班第二年就开始频繁跳槽，一旦发现哪个单位的经济效益、物质待遇好，哪种职业热门、体面，他就一无所顾地辞旧迎新，转眼五年过去了，小张已经失去了年龄优势，工作经验也是各种职业都有但却没有一项能算得上精湛。渐渐平静下来的他感到非常困惑，经一位前辈指点他才发现自己犯了“定位不明确”的错误，在考虑工作时没有充分考虑到自己是否适合在这里工作，这个工作是不是能施展自己的才能，是不是真正适合自己长期的发展。

相信很多人都有过与小张一样的经历，总想通过换公司的方式去解决自己在工作中遇到的麻烦，追求更多的薪金，做到更高的职位，但是却很少考虑自己在什么岗位上最容易成功。

对于有类似困惑的年轻人，成功学家提示：一个人要想取得成功，要想发挥出自己最大的潜能，除了要正确认识自己之外，就是要准确地

给自己的人生定位。

人的一生找不准恰当的位置，一定会失败，可是如果找准了位置，从此一成不变，也无法成功。所以，人生需要不断地定位，但是每一次定位都要切合实际，一旦发现自己走的路不通，那么就要及时转换方向，重新定位，如此，才能在错过太阳光辉之后，享受星辰的照耀。

乔安娜是如今美国广告界的巨擘，但是她曾经的志向却是作家。她自小就喜欢文学，并阅读了大量的文学著作，高中毕业后，她报考了文学系。大学毕业后，她没有像其他同学那样去寻找工作，而是开始埋头文学创作，希望能成为一名出色的作家。

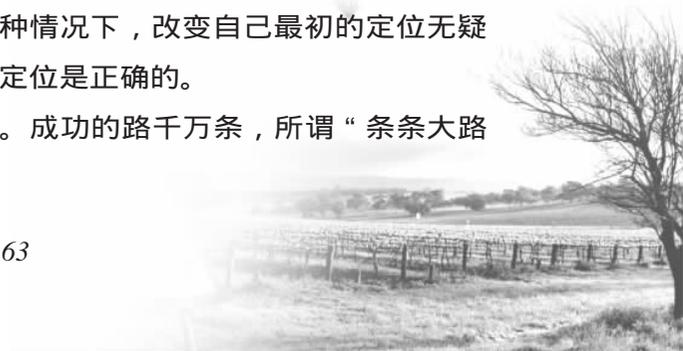
辛勤耕耘一年之后，她写了两部长篇小说，但均未被采用。人生之路多坎坷，乔安娜并未灰心，她查找原因，发现自己的视野太狭窄，于是便借了一大笔钱，到各地去旅游，增长见闻。在每次的旅游之后，她都会写下大量的散文和札记，但事与愿违，这些文字被采用的几率仍然不高。

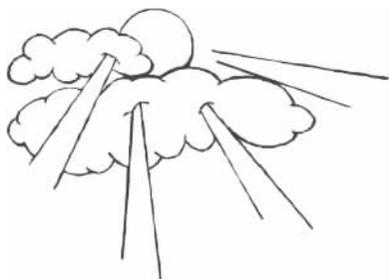
从自然界回到生活中的乔安娜面临的第一个问题就是谋生，她开始找工作。由于她的文字功底好，她很快找到一份记者工作。但她对文学创作仍念念不忘，工作只是她的一个辅助性的工具，因此做起工作来不认真，没多久她就被解雇了。同时，她的情绪使作品质量每况愈下。

乔安娜意识到了问题的严重性，于是开始静下心来分析当作家所需要的各种因素，对比自身素质与目标之间的差距。她认清要成为作家除了努力以外，还要有机会、阅历、思想等许多条件。乔安娜决定放弃当作家的念头，而开始从事广告文案创作。由于她的文厚笔很好，思路开阔，很快就在广告界崭露头角，最后成为有名的广告策划人。

文笔好的乔安娜把自己的人生定位在当一名作家，这并没有什么不妥，但是，现实有时候就是很残酷，她的定位并不能很好地发挥她的长处，反而会阻碍她的发展。处于这种情况下，改变自己最初的定位无疑是明智之举。事实也证明，她的新定位是正确的。

准确的人生定位是成功的关键。成功的路千万条，所谓“条条大路





学会选择

通罗马”，一条走不通，可以换一条试试。不能仅靠“愚公移山”的固执，有时还需要识时务的变通，它需要与明确的人生定位结合起来，才能少走弯路。那如何才能找到适合自己的人生定位呢？

第一，要了解自己的差异化优势，选择有自己特色的实现途径。尺有所短、寸有所长，定位不在盲目贪高贪大，贵在适合自己——不邯郸学步，不东施效颦，有自己独特和熟练的处事方式；不刻舟求剑，不缘木求鱼，能正确认识和把握客观规律。

第二，要选定最适合的社会角色，这样才能为你的人生做出长远的规划，才能打造一个事业的帝国。人生定位需要深切地认识自我、了解自我、立足现实、放眼未来，“骏马能历险，犁田不如牛；坚车能载重，渡河不如舟”，人生角色的选择是非常重要的。

最后，需要把握的就是持之以恒，不畏艰险。古之成大事者，不唯有超世之才，亦必有坚忍不拔之志。锲而不舍，孜孜以求，韬光养晦，厚积薄发，才能成就大事业。

即使在全球化的趋势让职场环境激烈变动的今天，每个人也都有立足之地，正如一句话所说：“世间无弃物，关键在定位”，因此，不管你出身如何、相貌如何、学历如何，只要你能正确选定一个位置，把握一个方向，坚定一个信念勇敢地走下去，成功便近在咫尺触手可及，也只有这样，你的生命和生活才会有收获、有意义。好高骛远，三天打鱼、两天晒网，必将庸碌一生，一事无成。

为理想制定一份详细的蓝图

耶鲁大学曾对应届毕业生作了一项调查，内容是将来毕业以后，有没有一个非常具体的人生目标？结果，只有3%的学生回答“ Yes ”，97%的学生不知道自己想要怎样的生活。

耶鲁大学继续追踪调查，结果发现，当年在学校有明确目标的3%的学生在20年后，都成了有作为的人。

这个研究再一次提醒我们，设定目标对于人生成长是多么重要！

成功的人，他们在成功之前，早就确立了自己的人生目标，他们的成功，只不过是长期的向着目标坚持不懈努力的结果。

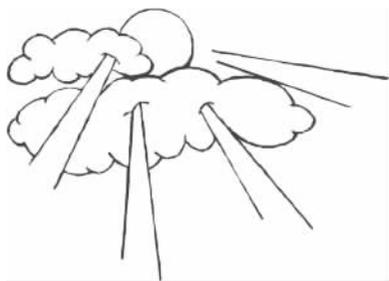
美国前任总统克林顿在17岁的时候，因为学习成绩优异，得到美国白宫青年奖章，到白宫去见美国总统肯尼迪。回来之后，他买了两张画像，贴在自己的房间，还写下了这么一段话：“我今年17岁。我发誓这一生一定要成为美国总统，服务美国民众。”

事实正如他的誓言一样，30年后，他实现了自己的人生目标。

在生活中，大多数人没有获得他们渴望的成功。因为他们不是参赛选手，只是看客。他们没有目标，不知道哪儿才是自己的赛场，也不知道应该将智谋、体力投放在什么地方。没有人在乎他们的“比赛成绩”，也没有人给他们发“奖牌”。他们只能落寞地看着别人接受鲜花和掌声，在日复一日的平淡生活中藏起自己的希望。

其实，绝大多数人都会对自己的人生有很多憧憬，有时因为目标太大，太空泛，使我们自己都觉得不可能达到，于是大部分人就感到无所适从，仅仅把梦想当成一种心理安慰，自己主动就停止了追逐理想的脚步，如此，自然与成功无缘。





学会选择

事实上，很多理想确有些遥不可及，但如果能把这个大的理想细化成一个个小的目标，那么实现起来就会容易得多，所以，想要有所成就的人们必须要善于确立远大的目标，并且能够为实现目标做好详细规划。要知道，不管有多不实际或多令人难以置信，都会有实现的可能和机会。重要的是你要有步骤、有计划地朝着这个目标前进。

有一位女演员从18岁起就给自己定了一个“十年计划”——十年以后，她希望自己能成为一个红透半边天的大明星，同时出一张专辑。

那么，如何做到这一点，她为自己定了一份“倒计式”的具体规划：

27岁前，必须要能接拍名导演的戏；还要有几首拿得出手的音乐作品，足以打动唱片公司。

25岁前，演艺事业必须有些小成就；另外，在音乐方面一定要有很棒的作品开始录音了。

23岁前，就要开始作曲，作词。在演戏方面就要接拍大一点的角色了。

22岁前，必须要有一定的拍戏经验，能胜任角色的需要。

20岁前，就必须接受各种培训和训练。

……

在这个规划中，她已经给自己的各个年龄段都做了非常明确的规划，她自己也努力朝着那个方向奋斗，十年后，她真的成功了，成为了一个红透半边天的大明星，自己的第一张专辑也问世了。

我们在为理想作规划时不妨也学习一下这个方法，为自己的大目标定一个时间，然后反过来从远而近地规划出近期目标。当然，要完成一个近期目标有时候也不是太容易的事，可能还要分为很多具体的事，比如，有个女孩希望五年后成为作家，她为自己订的目标就是每个月要阅读100万的文字量，每天坚持写一篇文章。于是，她每个月都要为自己订下具体的读书计划，两本必读的杂志，一到两本经典的传世名著和几本最流行的畅销书。这样，她的目标落实到了具体的事情上就变得非常

明确了，如此坚持下来，五年以后，随着她的阅读量和知识量的增加，她的作品已有了上千篇，而且水平也有了稳步的提升。可以说，她离自己的作家梦越来越近了。

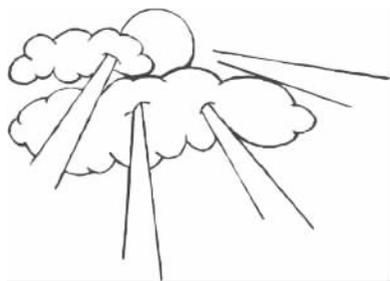
她的成功之处就在于能够将遥不可及的大目标分割成无数容易实现的具体的小目标。然后各个击破，因此她的行动非常有效率。这样，大目标就会通过这样的方法慢慢地实现。

1984年，在东京国际马拉松邀请赛中，名不见经传的日本选手山田本一出人意料地夺得了世界冠军。在他的自传中写出了自己成功的经验：

“我最早练习长跑时，总是把目标定在40多公里外终点线上的那面旗帜上，结果我跑到十几公里时就疲惫不堪了，我被前面那段遥远的路程给吓倒了。而现在我改变了方法，每次比赛之前，我都要乘车把比赛的线路仔细地看一遍，并把沿途比较醒目的标志画下来，比如第一个标志是银行；第二个标志是一棵大树；第三个标志是一座红房子……这样一直画到赛程的终点。比赛开始后，我就以百米冲刺的速度向第一目标冲去，等到达第一个目标后，我又以同样的速度向第二个目标冲去。40多公里的赛程，就被我分解成这么几个小目标轻松地跑完了。我想，这就是我成功的最好经验。”

可见，为想像做一份详细的规划是件非常有必要的事。胸怀大志的你是否也曾在大目标前妄自菲薄，是否也曾被遥远的路程吓得望而却步？或者，你根本就是有计划无行动的人？请审视自己，一方面为理想做好详细计划，一方面强迫自己去执行，只要能坚持下来，相信成功就会在不远的地方等你。





学会选择

千万不要入错行

一位成功企业家在谈到“创业致富秘诀”时说道：要想创业致富，首要的一点，自然是“吃苦耐劳，勤奋努力”；白手起家，需要天时地利人和，一定要配合时势和环境，个人才智也不可缺乏，但最重要的是千万不要入错行，不要走错路。

行业的选择对每一个人来说都很重要，因为只有首先选择对了行业，后天的努力才更容易见效，虽然说“三百六十行，行行出状元”，但前提是你选对了适合你自己的行业。反之，如果选择错了行业，就如同赛跑时选错了方向，不仅难以到达规定的终点，还可能离目标越来越远；如果选择了不适合自己的行业，就会感到困惑，缺乏动力，难以做出成就。

现在，社会的分工越来越细，由此衍生出的行业也越来越多，又何止是三百六十行。行业的增多，让人们选择的面宽了，余地大了，但同时却增加了入错行的几率。

那么，怎么来检验自己是不是入错了行呢？

首先，要判断这个行业是否有发展前景。许多年轻人刚开始工作时，由于学历、经验所限，常常会病急乱投医，随随便便找一份工作，只要薪酬差不多，能够养活自己就行，几年过后，回望自己走过的路，才发现自己还在原地踏步，往前看也看不到任何希望，再过几年，除了年龄不断增大外不会有任何改变。这种不看前景、随意的选择有时也会误打误撞地促成你的成功，但更多时候，会让你与成功失之交臂。因此，这种“没前途”的工作最好不要选。

另有一些人在选择行业时则非常谨慎，他们首先会判断这个行业是

否有发展，自己的工作经历是否会随着时间增加而更有价值。比尔·盖茨就是意识到应用软件的巨大市场前景，才果断地选择从哈佛大学退学，投身于创业大潮中，他选对了行业，也促成了自己的成功之路。

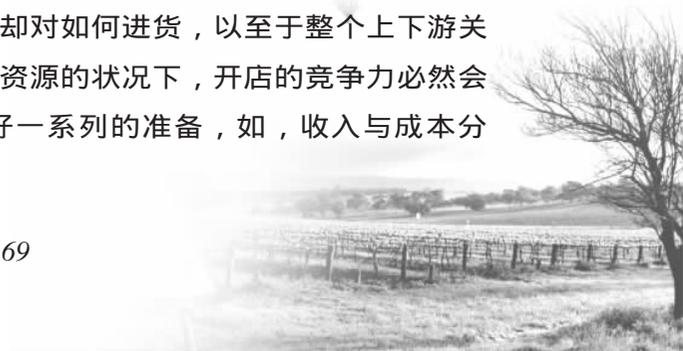
其次，对这份工作你是否有兴趣或者是否能培养出自己的兴趣。假如你完全是为了生存进入某个行业的，那你就必须认真思考这个行业到底是不是适合你生存，假如对这个行业毫无兴趣而又不愿意花时间和精力去培养兴趣，而又想在今后有所作为，那么最好还是果断地放弃这份工作。

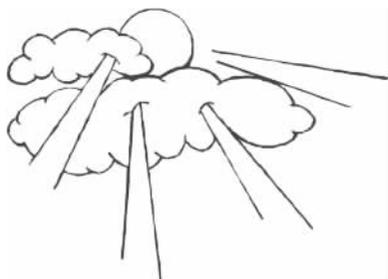
第三，从社会需求度来判断。如果你选择的行业社会需求度很低，而且在未来的几年甚至几十年里需求度也不会增加，那么这个行业自然不会给你提供太大的空间，你的收入也难有所攀升，如果要从从事这样的工作就需慎重考虑。

第四，看看这个行业的竞争性。有的行业(职业)是热门，社会需求也很大，但如果行业内早已人满为患，竞争很激烈，你依旧想从这个行业中立足，就必须要有过人的本领，成为高层人才甚至是顶尖人才，你发展的空间才会有所保证。

第五，个人情况的适合性。有的行业(职业)是热门，或者你很喜欢，它的待遇、发展前景等都很好，但并不意味着就是适合你的。比如：你是个性格内向的人，却想选择去做业务员，那么你就必须要有决心改变自己去适合这份工作，弥补自身的弱势将它改变成一种强势。这种改变需要你做出非常大的努力，如果你深信自己能做到，那么你成功的系数就非常高；如果你没有决心做到，那么最好另寻一份与自己性格合拍的行业。

第六，不要忽视环境因素。首先应检视自己本身或家庭周遭具备什么样的资源，但很多人往往只注重自己的喜好，而忽略掉资源问题，比如许多女性都梦想着开咖啡店，但却对如何进货，以至于整个上下游关系等一窍不通，在缺乏此方面相关资源的状况下，开店的竞争力必然会下降。所以，在开店前你必须做好一系列的准备，如，收入与成本分





学会选择

析，进货渠道，需要的人手，选址等等都必须做好充分的规划。

综上所述，一个人要避免入错行，就必须综合考虑多方面的因素，千万不可马虎和草率，因为这是关系人一生的大事，选择轻率，就可能造成终生遗憾。

敢于尝试就有成功的机会

俗话说，“万事开头难”，“良好的开始是成功的一半”，为什么开头会占据这么重要的位置，这大概是因为很多人做事时对自己信心不足，老是担心自己会失败，因而总是有胆怯的心理，被想像出来的困难吓得不敢迈出第一步，以至于错过成功的机会。而很多事情，一旦开始了，就会变得简单了。

一位美国老太太从纽约步行到佛罗里达州的迈阿密市。抵达后，记者问她，您是如何鼓起勇气徒步旅行的？

她回答得非常轻松：“我迈出了第一步，我所做的一切就是这样。当我走了第一步，接着便有了第二步，然后再一步，一步一步地，我就到了这里。”

成功的方法，归根结底，是先迈出第一步，然后一步一步往下走。而这个第一步则是非常重要的，这表明你已经开始行动了。一旦行动起来，你就会发现，其实很多困难并不太难解决。

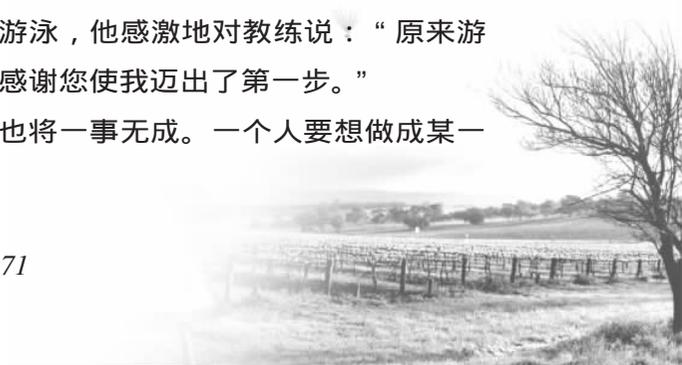
一位爱好写作的青年向教练请教“成功秘诀”。教练拉着他的手一块来到海滨，要他下水游泳。这位青年怔了一下，急忙掏出一本《怎样学游泳》的书，坐在礁石上看了起来，只有两只脚丫伸进水面搅来晃去。教练问：“这本书你以前看过没有？”

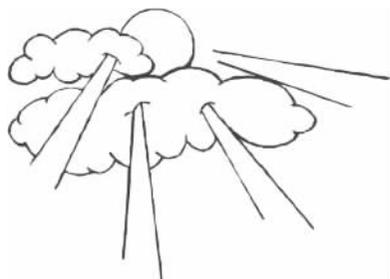
青年答道：“看过五六遍了，但总觉得没有全部背熟……”

教练说：“我来帮帮你！”说着，他便把这位青年推进水里。

这位年轻人终于在水中学会了游泳，他感激地对教练说：“原来游泳并不像我想像是那么难，真是太感谢您使我迈出了第一步。”

虽有千虑，如果不立即行动，也将一事无成。一个人要想做成某一





学会选择

件事，必须积极地行动起来，投身到你从事的事情当中去。一开始，你的经验未臻成熟，可能处处不顺手，久之你便胜任有余。

有好多总是眼睁睁地看着到手的机会跑掉，为什么呢？就是因为他们不敢行动，怕准备不充分，会失误；怕一脚迈不好，会跌倒。当他一切都准备好之后，却又时过境迁，再采取行动已经毫无意义了。而很多东西原本就是要在行动中去学习，去见识，去经历，不是事前可以准备的。你想事事准备好后再行动，也许永远也动不起来。

行动起来总会带来价值，没有行动就没有价值。只要你强迫自己迈出第一步，继续前进就不那么困难了，如果你决心成功，不达目的誓不罢休，你就会进入状态，你就会背水一战，你就会积累冲劲。冲劲将有助于你走向成功，因为行动起来的冲劲能够比较容易地克服一些障碍。就像一匹狂奔的战马，再大的障碍也很难阻止它前行。

找到适合自己的位置

有句名言说：“东西放对地方是资源，放错地方成垃圾。”人才也是一样，放对地方是人才，放错地方成冗员。即使是金子也要在合适的地方才能将光芒展现于人，可以说，选对环境对与一个人事业的发展至关重要，因此，你必须根据自己的实际情况选择好能发光的地方。

首先，你要根据你的天赋、爱好来选择适合自己的行业，比如，性格活泼开朗、喜游四方，碰到陌生人能言善道的人比较适合做推销员、业务员、外交官、公关人员。如果放在研究室、计算机室一定痛苦不堪，难以久待，即使勉强工作，也是无精打采，度日如年。相反，一个内向、害羞，不喜与陌生人打交道的人去从事拓展业务、开创人际关系的工作，一定张皇失措，心慌意乱，难有作为。

第二，为自己的才能找对买家。

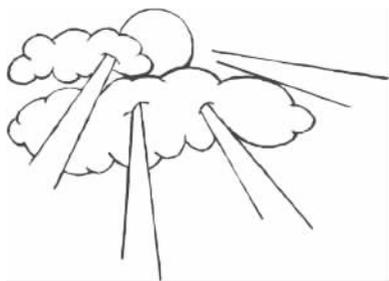
有很多人很有才能，但是不懂分析形势，不是投错了买家，就是拜错了庙门，最后使自己一身的本事不能施展，影响了自己前途。

鲁国有一户姓施的人，他有两个儿子，大儿子好学，二儿子好战。好学的儿子用自己的学问到齐侯那里去游说，齐侯就接纳了他，让他做公子们的老师。好战的儿子到了楚国，用自己所学的东西去向楚王游说，楚王很高兴，让他做了管理军事的官吏。两个儿子得来的俸禄使他一家人衣食富足，父母也跟着享受荣华。

施家有一位邻居，姓孟，也有两个儿子，所学的东西也与施家两个儿子一样，一个好学问，一个好作战。但是他们家却很贫困，在向施家请教方法后便也决定照着做。

孟家大儿子来到了秦国，用自己所学的儒学向秦王游说。秦王听了





学会选择

却说：“当今各国用武力相互争斗，所努力追求的不过是足食足兵而已。如果用仁义治理我的国家，这不是要自取灭亡吗？你用你那破理论来蒙蔽我，胆子可真不小啊！”于是命令手下人把他用了刑才放他走。

二儿子用他所学的去向卫侯游说，宣传好战思想。卫侯说：“我们国家十分弱小，夹在各个大国之中。面对大国我唯唯诺诺，面对小国我极力安抚，这样才求得今日的平安。如果用战争去对待各个国家，这不是飞蛾投火吗？如果让你安然离开。你就会到别国去游说，别国如果采纳了你的主意，就会来攻打我，我们的祸害就来了。”于是命令手下人割下了他的舌头后才把他送回国去。

孟氏一家人求福得祸，痛哭不已，于是来到施家，责备施家骗了自己。施家的人说：“一个人，行为合于时宜就会得福，违背时宜就会招祸。你们家所学的和我们家一模一样，结果却相反，这是违反时宜的缘故，并不是你的行为荒谬呀！天下的道理没有永久不变的，以前所用的，现在或许要丢弃；现在抛弃的，将来或许要用它。这种用与不用，没有永恒的是非。如果一成不变，即便像孔丘那样博学，像吕尚那样善于计谋，也要落得个失败的下场。”

同样一种理论，一种方法，在甲地行得通，在乙地行不通，这是不奇怪的。因为甲乙两地情况不同。齐国强盛，无人敢欺，它急需的是国内治理，是内在实力，因而仁义道德的治国之术正合齐侯口味。楚国志在拓展疆土，臣服列国，称雄天下，欲与秦一争高低，军力的扩张正是楚王梦寐以求的。

施氏二子怀揣学识才能，各自选准了对象，选准了空间，投其所好，因而，都有好结果。孟氏二子就不够聪明，到一心想要以武力统一天下的秦国兜售仁义道德，让他们放下武器讲仁义，岂不是自讨苦吃，自寻没趣？同样，到在夹缝中苟且偷安、勉强得以安身的卫国推销强兵之策，把卫国推向水火，当然也得不到欢迎。这就是没有投对买家的下场。

第三，要从对方的需要出发，展现自己的价值。了解他人兴趣的能

力，是人生成功的最大能力，无论从事任何行业都不例外。如果只考虑自己的偏好，企图将自己认为好的东西强加于人，这样往往难以成功；相反，如果懂得从他人的兴趣及需求出发考虑问题，就已经摸到了成功的门径。

古时候，有一位年轻书生，博学多才，精通诸子百家各种学问。他听说秦王求贤若渴，诚聘各国人才，便决定去秦国毛遂自荐。为了显示学问，他带着十几车书，浩浩荡荡来到秦国，在一家旅馆住下来，等待秦王的接见。

秦王很快注意到这位行为奇特的书生，不久便邀请他入宫见面。书生很兴奋，决心好好表现一下，希望受到重用，一展胸中抱负。在见到秦王时，他大讲“仁道”，强调以仁治天下。但他的许多真知灼见虽然显示他对“仁道”已经有很深入的研究。但秦王对此并不感兴趣。这位书生只好识趣地闭上嘴巴，告辞而去。

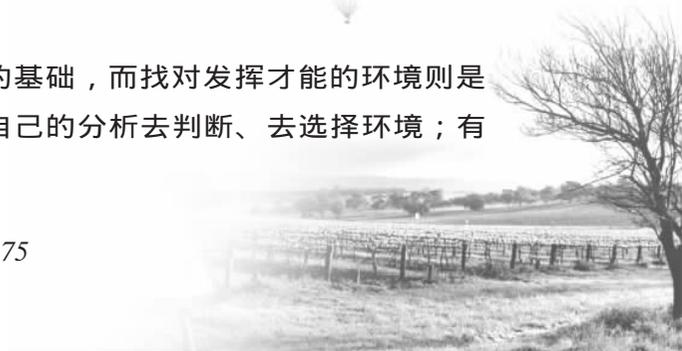
但他并没有因此而放弃，他研究起秦王的喜好。不久，他决定换一套学问，再去试一下。

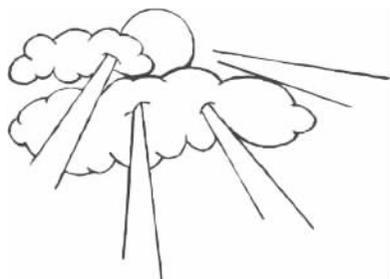
过了半个多月，书生再次见到秦王。这回他不讲孔子的“仁道”，改讲孟子的“王道”。他的学问是好的，只可惜秦王对所谓“王道”也不感兴趣，完全出于礼仪，才耐着性子等他说完。无奈，书生只好再次告辞。

又过了一个多月，书生第三次去见秦王。这回他不讲“王道”讲“霸道”，宣扬法家依法治国的那套学问。这一次，秦王的态度就大不一样了，时而凝神静听，时而击节叹赏，很显然，这套学问正对他的胃口。

不久后，秦王立即重用这位年轻人，授命他对秦国进行改革。这位名叫公孙鞅的年轻人，凭借自己的才智和决心，演绎出一段百世流芳的历史——“商鞅变法”。

可见，一个人的才能是成功的基础，而找对发挥才能的环境则是成功的关键，有时候我们要通过自己的分析去判断、去选择环境；有





学会选择

时候，我们也要根据环境去改变自己，调整自己，让自己的才能更适合环境。

有动物学家经研究发现，生长在茂林树丛中的鸟，一般能发出悦耳的歌声，其羽毛多半也是朴素的，如布谷鸟、夜莺等。而生活在空旷场所的鸟类，在声音上往往并无过人之处，但他们通常都会有鲜艳的羽毛，如孔雀、鹦鹉等。

这大概是因为两种鸟的生存环境不同，前者生活的地方使视觉讯号并不重要，所以它们改以悦耳动听的鸣叫来吸引异性；后者则需要用漂亮的外形来吸引异性。

鸟类是这样，人也如此，每个人都有自己的特长，有自己的亮点，只要能够依据环境的特点来发展自己，就能让自己变得优秀起来，能得到更多的关注，当然也就能得到更多的成功机会。

不要永远处在职场最底层

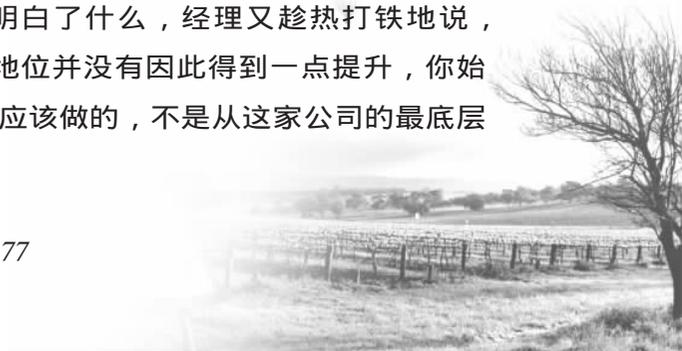
胡磊没上大学就直接工作了，因为自己学历低，所以也没对工作有太高的要求，能养活自己就行。第一份工作是在一家超市做理货员，每天工作 10 个小时，劳动强度很大，然而工资却低得可怜。胡磊觉很难忍受，就换到另一家公司当了库管员，结果他又觉得枯燥乏味，又跳到另一家快递公司当起了速递员，很快他就记熟了各种路线。可是到了夏天，烈日炎炎，胡磊又想换工作。

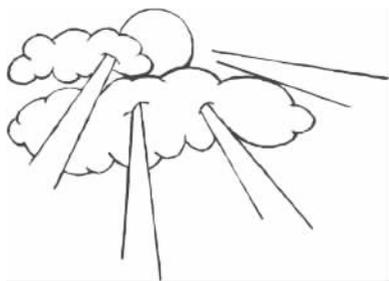
尽管经理尽力挽留胡磊，可他还是执意要走。经理叹气道：“我能看出来，你是个很机灵很能干的小伙子，只要你能坚持下去一定会比别人做得好，以后也会有很大的发展机会！我听说，你上班一年已经换了三个地方，而且在每个地方都能很快地适应环境。我不知道下一步，你又想做什么工作？是不是还想做一个最底层的员工？”

这话一下把胡磊问住了。他也在想，下一步，我将会做什么样的工作呢？

这时，经理又说：“年轻人，你应该明白，职场就好比是高楼，大家按照工作能力由低到高的顺序，分别站在不同的楼层里。每个人都有自己的位置，处于最底层的，是那种肯卖力气就足够的人；处于第二层的，是那种按照别人的指示能熟练工作的人；处于第三层的，是那些头脑灵活，能够在工作中提出创造性的方案的人；而处在第四层，也就是最高层的，是那种只需要动脑子去决定大方向的人。”

胡磊忽然感到很沉重，似乎明白了什么，经理又趁热打铁地说，“尽管你不停地换工作，但是你的地位并没有因此得到一点提升，你始终停留在职场的最底层。你现在最应该做的，不是从这家公司的最底层





学会选择

跳到另一公司的最底层，你应该努力提高自己的本领，试着往更高层走。”

这一席话，让胡磊茅塞顿开，他不想再辞职换工作了。第二天，胡磊继续回到了自己的工作岗位，认真地做起了工作，他不再抱怨阳光太晒，也不再觉得自己太辛苦，每天都力求以最短的时间完成最多的任务，每走一条街他都用心地记忆。下班以后，他也不再去看网吧打游戏而是开始读书。

经理看到这个年轻人与以前有了很大的不同，很快就升他为小组长，后来又升为主管，经理还半开玩笑地对他说：“恭喜你，现在已经到了职场的第二层，继续努力，你还有更大的空间。”

此后，胡磊更加努力的工作，每个月他的业绩都要好过其他的主管，并且，他还时常为公司提出一些建设性意见，经理也很高兴，他的确没有看错人。

为了管好下属，胡磊又报班学习了一些基本的知识，不久，他的团队连续几个月的业绩都在全公司第一，胡磊本人也被升为副经理。他开始主攻管理，并且更加用心地研究他的工作，提出了更多提高工作效率的想法，他的才能让经理非常赏识，不久公司决定在另一个城市开一个公司，胡磊也成为分公司经理的最佳人选。

新公司开张的那一天，所有的中高层领导在一起庆祝，席间，经理说：“我当初没有看错人。今后新公司就托付给你了……”

胡磊端起酒，恭恭敬敬地站起来说：“我特别感谢您，若不是当初的教诲，我现在说不定还在哪里当个打杂的人，也许这一辈子都只能停留在职场的最底层。”

如果你刚刚步入职业之门，如果你几经周折仍处在职场的最底层，如果你对工作不满而蠢蠢欲动，不妨问问自己，你希望坐在职场的第几层？那么你又要怎样奋斗才能美梦成真？这里有一些从最底层开始奋斗，最终有所成就的成功人士给出的建议：

第一，把简单的工作做得无可挑剔。很多工作看上去像是打杂，打

打电话，为日理万机的老板跑跑腿，接待一下客人等等。这种工作很难让人有成就感，但是你不能看不起这样的工作，必须要把经你手的每一件事都做好，这样你才有可能得到更好的机会向上走。

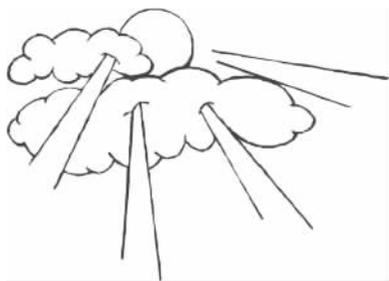
第二，不断地学习。不管是现在还是以后有可能用得知的知识，你必须要一刻不停地学习，跟上时代的步伐，当你的实力到了一定程度时，相信升职就是必然的事了。

第三，别太介意有可能为你带来收获的分外的工作。很多时候，尝试一份全新的工作会让你有很多意想不到的收获：可能你会因此发现自己潜藏的优势；可能会接受到一些有助你上升的人；可能得到额外的经济收入等等。

第四，如果想要跳槽，新的岗位必须是更适合你的，有助于你进步的。如果新的职位与原先的职位在层次、收入、工作性质上没有太大差异的话，这样的变动意义就不大了，相反还可能耽误你晋升。

第五，当前的工作应蕴含终身事业的种子。在选择工作时要慎重，一定先问问自己，这份工作是不是有助于你达到终生理想，是不是真的适合自己。要为未来的发展做好一切准备，珍惜每一个有助于自己发展的机会。





将军赶路，不追小兔

“将军赶路，不追小兔。”这句俗语的道理非常明显，将军率领大军去打仗，兵贵神速，必须要争分夺秒，如果在路上看到一只兔子就去追，那么就可能会失去战机，造成不应有的损失，所以小兔再肥、再好也绝不能去抓，否则必会因小失大。

在日常生活中，这一道理也同样适用，所谓“赶路”就是生命中的大目标，最重要的事，而“小兔”就是生活中最小的事，微不足道的利益。两者相比，前者大得不能再大，重得不能再重；后者小得不能再小，轻得不能再轻。“赶路”的主旨目标不能偏离和受干扰，既是将军就要做到心无旁骛、目的明确，大步向前，不管小兔大兔都绝不理会，将大事小事区分好，重点和非重点拿捏准，这也是将军与士兵的区别，如果你也希望能成为将军而非士兵，就一定要专注于自己重要的事，不要被乱七八糟的小事分散了精力。这不仅是一种很重要的思维方法，也是一种很重要的工作方法，一旦掌握了这个方法，你的工作效率必然会更高，成功的机会也就会更大。

20世纪初，在德国巴伐利亚的一座小城里，有位叫菲尔德的钟表匠，他的手艺高超，远近闻名。有一位非常富有的钟表商找到他，请他出任自己公司的技术总监。

菲尔德断然拒绝了。他说：“我的理想是研制一款世界上最好的手表，我绝不眼前的利益而放弃自己的追求！”

钟表商暗笑这个人太固执，同时也受到了一定的启发。

不久，菲尔德因为经济的困窘不得不卖起了草帽，不久，他突然收到一个大订单，通过计算，他发现做成这笔买卖自己的利润非常可观，

而且如果能保持时常有这样的订单他就可以一生无忧了。于是，他决定暂时停下手表的研制，先去赶制草帽。

就这样，菲尔德被一时的小利蒙蔽了双眼，忘记了他心中那个神圣的大目标。而那个钟表商却利用这段宝贵的时间，很快推出了新产品，并取名为“劳力士”。

劳力士手表推向市场后，迅速成为世界名牌，菲尔德得知后，后悔不已。他因贪图小利的一念之差，留下了深深的遗憾。

人生路上，我们总会面临很多选择与诱惑，如果见到“小兔”就追，往东跑跑，再往西跑跑，必然会耽误前行的进程，最终“拣了芝麻，丢了西瓜”。唯有志存高远，胸怀大略，一旦确定目标，就不为利诱所惑，一直走下去，方能干出一番事业，才能收获成功的果实，铸就人生的辉煌。

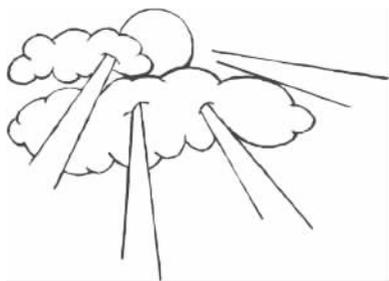
1975年，老虎·伍兹出生在美国的一个贫寒之家。因为他的父亲——厄尔·伍兹很喜欢高尔夫，所以伍兹从小就爱上了这项运动。

4岁的时候，老虎·伍兹参加了第一场比赛。6岁时，曾因两次一杆进洞传为佳话。8岁的时候，他获得了美国10岁以下世界少年锦标赛的冠军。他激动地告诉父亲：“我一定要成为像尼克劳斯那样伟大的高尔夫球手！”11岁时，他就已经在加利福尼亚南部的三十几场比赛中都没有对手了。

升入中学后，他遇到了体育老师里奇·费尔曼。费尔曼发现了这个黑人少年的天赋，于是建议他到高尔夫球俱乐部去练球并慷慨解囊，帮他支付三分之一的费用。仅仅三个月，他的球技突飞猛进，他就成了奥兰多市少年高尔夫球的冠军。

高中毕业后，18岁的他幸运地被斯坦福大学录取了。暑假期间，他的一个朋友在旅游公司找到了一份豪华游轮服务生的工作，周薪500美元。他动心了：家里很贫穷，自己已经成年了，应该像个男人一样，去挣钱养家。当他把这个想法告诉费尔曼时，费尔曼沉吟半晌，然后问他，我的孩子，你的梦想是什么？





学会选择

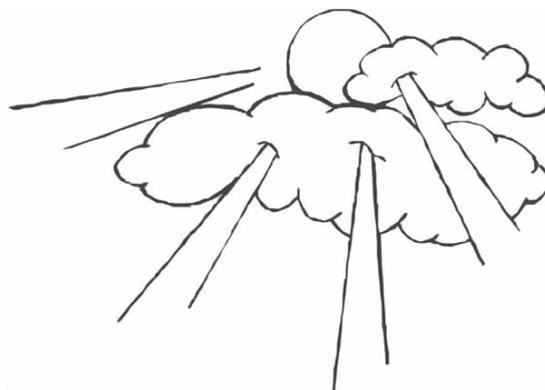
他愣住了，过了好久，红着脸嗫嚅道：“当一个像尼克劳斯一样的高尔夫球运动员。”

老师听后，沉吟了半晌说：“孩子，难道一个成为伟大的尼克劳斯的梦想，只值每周 500 美元吗？”

这句话，如闪电般击中了老虎·伍兹的心灵。那个暑假，他自觉地投入到了训练中去。在当年的全美业余高尔夫球大奖赛上，他成为有史以来该项赛事最年轻的冠军。

从此，他更加坚定了实现梦想的决心。经过艰苦的训练和勇敢的打拼，几年后，他成了一名职业高尔夫球手，创造了无数高尔夫球的神话：1999 年，他成为世界排名第一的高尔夫球手；2002 年，他成为自 1972 年尼克劳斯之后连续获得美国大师赛和美国公开赛冠军的首位选手；从 1996 年出道至今，他总共获得了 39 项美国 PGA 赛事冠军……终于，老虎·伍兹成为了继尼克劳斯之后最伟大的高尔夫球职业运动员。

一个成功学家说过这样的话：“超越生活的巨大力量，也就是拥有清晰目标的力量。在这个世界上有许多的聪明人，他们之所以没有成为伟大的人物或成功者，关键的一点就是他们在选择成为一只不放弃眼前花蜜的蝴蝶，还是成为一支射向远方更大目标的利箭时选择了前者放弃了后者。只有那些集中精力深研某项工作的人，才能排除万难取得辉煌的成功……”

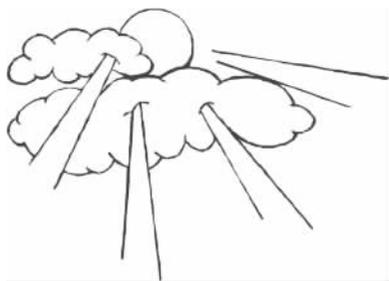


第六章

选择成功方式，培养高效习惯

每个人失败的原因各有千秋，而多数成功人士的经历却总有着或多或少的相似之处，勤奋好学、认真负责、懂得借力，等等，可以说，成功之路不可复制，但成功人士的习惯却可以模仿。养成“高效人士”的做事习惯，就等于选择了有效的成功方式，相信在不远的将来，你必会因这些习惯而受益，跻身于成功之列。





学会选择

选择好的老板

年轻人刚刚开始工作时候，没有太多的经验和资本，通常都会从打工开始。因此选择工作单位和老板就显得格外重要。有人说，如果说打工者是一条龙，那么老板就是一方可供驰骋的水。水阔万里龙就能纵横江海，若水深不过三尺，方圆不足百里，即使龙有腾云驾雾之能，也难有发挥之地。

所以，对于身处于职场中的人来说，选择一个好老板对一个人的成功至关重要，一个值得跟随的老板无疑更有助于自己的成功。选择一个值得跟随的老板，能够让我们获取更多的能力和信心，能够让我们得到更多的锻炼，还能够为我们提供一个良好的平台。可以说，在涉世之初，老板的作用是至关重要的。

通常来说，有几种老板是不能跟的。

1. 谎话连篇的老板

爱说谎的人通常都有一定的“人品问题”，这样的朋友让人没有安全感，这样的老板让人感到心里不踏实。在现代这个以“诚”制胜的年代，无信不立，这样的老板一定是没有前途的。

2. 贪图小利的老板

做生意谁都希望获得最大的利益，有些老板有长远的眼光，着眼于大目标而不会轻易被小利所吸引，而有些人则是过于看重小利，却常因此失去大利。这样的老板不分轻重、不懂取舍，往往最后落个两手空空的下场。给这样的老板当员工，那你可以想像你会有什么样的遭遇了。

3. 朝令夕改的老板

缺乏耐心是这类老板的共性，他们希望什么事情都能立竿见影，容

不得等时间来证明，往往把方案拦腰截断、无疾而终。还会连带着怀疑你的能力，你连解释的机会都没有。你会发现，公司上上下下都很忙，忙着收拾残局，忙着在挖东墙补西墙，而你辛辛苦苦的成绩往往就成了老板朝令夕改的牺牲品。追随这种老板，除了做无用功以外，可能就只剩下生气了。

4. 没有原则的老板

很多老板为了多赚钱不惜牺牲原则，甚至踩着违法的边缘去冒险，因此，这种生意绝非长久之计，终究难逃法网。而这样的老板多数属心术不正之列，难保会让员工也随着他一起去做非法之事，跟随这样的老板绝对是危险的，最好还是远离为妙。

5. 性格多疑的老板

这样的老板一般都有过惨痛的经验，一朝被蛇咬，终生怕井绳。如果你是分公司的主管，你经常会在非上班的时间接到这类老板的电话。如果你是基层职员，这类老板会经常在你面前表示他对你上司的“关心”。老板所持的观念是“人治”胜过“法治”。跟随这种老板，心理负担之重可想而知。更麻烦的是，你会经常有无处可申的“不白之冤”，如果你没有超强的心理素质，还是不要与这类老板为伍。

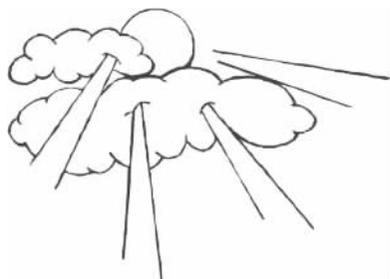
6. 不懂得授权的老板

老板是比员工忙，但如果什么事情都必须经过他的手他才放心，并引以为傲，那只能说这样的老板缺乏管理经验，不懂得授权，可以断定，“忙碌”的情况是老板自己造成的。首先，表明他对下属不信任，另外，也表明他做事没有主次。跟随这样的老板，你很难有独立的空间，他一般也不会在意你的建议，你得不到锻炼的机会，自然也就难以得到表现自己的机会。除此之外，事必躬亲的老板也无法留住真正的人才。一位有创意、有胆识的人才绝不希望老板总是在身边指指点点。而一家留不住人才的公司，你怎能期望它有良好的绩效呢？

7. 嫉贤妒能的老板

这样的老板容不得别人比自己强，而且一旦发现你比他在某一个方





学会选择

面强，他就会想尽办法争回面子，有时甚至会使用不太光彩的手段。想想看，这样的老板身边怎么可能找出大将之才呢？这类老板眼中容不下足以与他抢风头的属下。如果你已离职，有空记得与老同事叙叙旧，你一定会意外地发现，在老板口中公司许多弊端都是你惹的祸，你会成为百口莫辩的替罪羔羊。这类老板为数不多，假使你不幸碰到了，也只能自求多福了。

那么，一个好老板身上又有着怎样的品质呢？以下列出的六种特质，可以作为一个参考标准。

其一，能以仁德引导部下，能以规章治理团队，能体恤下属疾苦；

其二，遇到困难不苟且逃避，不跟下属争功，不见利忘义；

其三，胜不骄，败不馁，贤明而又谦逊，平易近人而又不丧失原则；

其四，经验丰富，镇定自若，能随机应变地处理各种突发事务；

其五，对下属量才录用，赏罚分明，不避亲疏；

其六，能看到下属的长处，能听从正确意见，绝不刚愎自用。

一般来说，能具备以上几种特征的老板，将来必能成大器，你可以大胆地跟定他，毫不迟疑地为他效劳，不必吝惜智能和体力，这样，老板发达，你跟着走运；万一老板失败了，你也必然学到了不少本领，为今后的发展奠定良好基础。更重要的是，一个有潜能的老板，就像一座巨大的优质矿场，作为下属就可以从中挖出无数宝藏，通过老板实现人生理想。

每天多做一点点

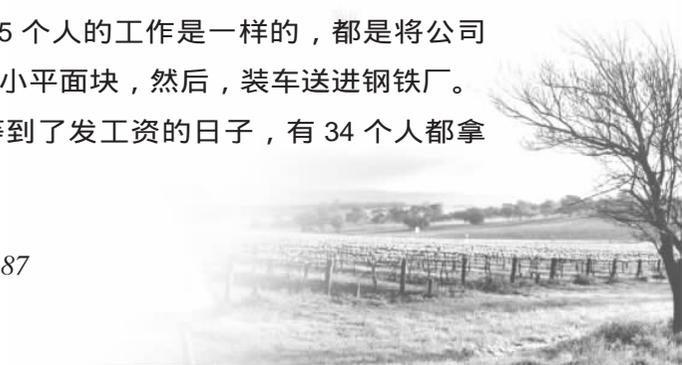
杰克逊刚参加工作时，在一家通信公司做助理，几年以后，他通过努力，成为总裁身边的重要人物，后来成为了这家通信公司分公司的总经理。

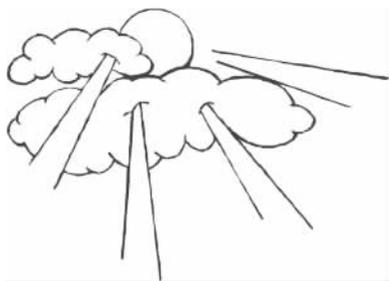
有人问杰克逊的成功经验，他回答说：“其实并没有什么特殊的经验，我只是每天比其他人多做一点点。刚开始到这家公司的时候，我就想，我是新来的，要赶紧学。每天下班后，所有人都走光了，我发现总裁每天都最后一个下班。我决定也像他那样，就留在办公室里继续工作，希望能尽快完成手头上的工作。没有人要求我这样做，但我认为自己应该留下来，在需要时为他提供一些帮助，这也是我这个做助理的分内工作。我通常都会在办公室里多呆一个小时，我发现这一个小时非常有效率。并且，我总能为总裁分担很多事，这些额外的工作也让我接触了更多的东西，锻炼了我的能力。我想正是因为比别人付出的更多，我才得到了比别人更好的机会。”

每天多做一点点，付出比别人多一点点，时间长了，就会积少成多。这就好比把钱存入银行。你一点点地存进去，不考虑什么时候取出来，存多了，你的回报自然会大；你的个人价值也会慢慢得到他人的重视，你的口碑也广为流传。这时，你就会惊喜地发现，你“每天多做一点”没有白做。

一家公司新招收一批员工，有 35 人。公司对他们进行了一个月的技能培训后，他们就上岗了，这 35 个人的工作是一样的，都是将公司回收的各种报废汽车分解成一个个小平面块，然后，装车送进钢铁厂。

一个月后，这些新员工终于等到了发工资的日子，有 34 个人都拿





学会选择

到了 800 元工资，有一个叫何伟的员工拿到了 1000 元。

大家都以为工资发错了，就纷纷议论，经理平静地告诉大家：“的确应该多发给他 200 元。因为我私下观察过，同样一辆报废汽车，别人分解需要 4 天，而何伟用 3 天就能完成，他的工作量总比你们多，而且保证质量。所以这钱是他应该拿到的。”

员工们恍然大悟，观察后才发现，何伟每天都早来晚走，中午休息时间比大家少，不禁都把他当成了榜样。第二个月，有好几个人都拿到了 1000 块的工资，何伟则拿到了 1300。经理在员工表彰大会上说：“这个月大家的工作效率都有比较明显的进步，所以我也给许多人涨了工资，也许有些有又要问，为什么何伟又比别人多拿了工资，我告诉大家为什么，因为我昨天抽查大家的工作发现，何伟把经手的报废车上的好多铜、铝都割下来了，而不像其他人那样，将铜、铝都带在废铁上当铁价卖了。这样，何伟一个月就给公司挽回不少的损失。而且，你们中的大部分人下班时，换了衣服就走，而何伟每天下班时都会检查一下割铁用的氧气和液化气有没有关，该关的电器有没有断电，这样每个月又能给公司省几百块。”

就这样，何伟凭借每天比别人多做的一点点很快就升到了管理层，并且为自己赢来了更多的机会。

不要小看每天多做的那一点点，它会让你从同事中脱颖而出，会使你的上司加倍地信赖你，从而给你更多的机会，这么做虽然会占用你一点时间，但是，这绝对值得。

如果你留心观察那些在商业界、艺术界、体育界……各个领域成功的人，那些最知名的、最出色的人与其他人的区别之处，必然有一条是一致的——他们都会比别人付出得多一点儿。而这个世界永远遵循着这样的法则：“你付出了多少，意味着你可能会得到多少。”也许你目前的投入无法立刻得到相应的回报，千万不要气馁，应该一如既往地多付出一点。回报可能会在不经意之间，以出人意料的方式出现。

在奥运会赛场上，冠军与亚军冲过终点线的时间差也许只相千分之

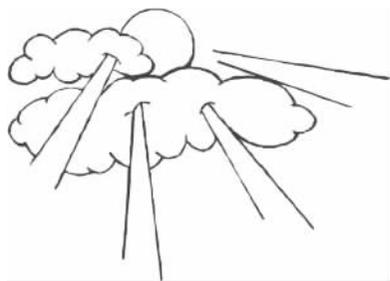
一秒，但却产生了巨大的差别。在工作中也是同理，有人做过调查，发现事业成功的人与平庸的人付出的努力如果平均到每一天，其实相差很小，就是这每天的“一点点”距离，但其结果却大不相同。

作为员工，只要多那么一点点的努力，就可能得到更好的结果，每时每刻让自己多做一点，你甚至可以得到千倍万倍的回报。

每天多做一点点，在工作岗位上非常容易做到，你可以比领导要求的上班时间早到一些，利用这点儿时间把一天的工作整理清楚，这样不至于让一天过得混乱；你可以把那些你做也行别人做也行的事列入自己工作范围以内；如果发现今天的工作完成得不够完美，你可以用一点私人时间修改一下；如果哪些工作需要改进，你要主动地向前辈学习……

总之，让自己养成每天多做一点的习惯，你的行为不仅赢得了声誉，得到了别人的认同，而且你的人生价值也显现出来了，增加了他人对你的需要。因此，坚持每天比别人多做一点，你就会比别人多一些机会。





学会选择

先做最重要的事

E·M·格雷写过小品文《成功的公分母》，他一生探索所有成功者共享的分母：他发现这个分母不是勤奋地工作、好运气或精明的人际关系——虽然这些都是非常重要的，而是一个似乎超过所有其他因素的因素——把首要的事放在首位。

就这一点来说，时间管理非常重要。无论做什么事，都必须有一个轻重缓急的明确概念，要分清主次，先解决头等大事，然后处理各项细枝末节。只有这样才能做到井然有序，取得事半功倍之效，不然，如果你面临的是一堆杂乱无章的事情，效率根本无从谈起。

有一位公司的经理去拜访美国著名成功学家卡耐基，看到卡耐基干净整洁的办公桌感到很惊讶。他问卡耐基说：“卡耐基先生，你没处理的信件放在哪儿呢？”卡耐基说：“我所有的信件都处理完了。”

“那你今天没干的事情又推给谁了呢？”老板问。

“我所有的事情都处理完了。”卡耐基微笑着回答。看到这位公司老板困惑的神态，卡耐基解释说：“原因很简单，我知道我所需要处理的事情很多，但我的精力有限，一次只能处理一件事情，于是我就按照所要处理的事情的重要性，列一个顺序表，然后就一件一件地处理。结果，完了。”说到这里，卡耐基双手一摊，耸了耸肩。

“噢，我明白了，谢谢你，卡耐基先生。”几周以后，这位公司的老板请卡耐基参观其宽敞的办公室，对卡耐基说：“卡耐基先生，感谢你教给了我处理事务的方法。过去，在我这宽大的办公室里，我要处理的文件、信件等等，都堆得和小山一样，一张桌子不够，就用三张桌子。自从用了你说的法子以后，情况好多了，瞧，再也没有没处理完的事情

了。”为什么在一般人的眼里，成功者的成功是如此简单，而自己却总是做不到呢？这是因为，成功者做事非常有条理性，他们知道哪些事重要，哪些事不重要，不会胡子眉毛一把抓，不会在做这件事时又去做那件事，所以他们总是能一心一意地处理好重要的事，而不会本末倒置地因琐事影响大事，因此做事总能保持最高的效率。

查理斯·舍瓦普是伯利恒钢铁公司总裁，有一段时间，他因工作没有效率而非常苦恼。他去会见效率专家艾维·利。

艾维·利说可以在10分钟内给舍瓦普一样东西，这东西能使他的公司业绩提高至少50%。然后他递给舍瓦普一张空白纸，告诉他：“在这张纸上写下你明天要做的6件最重要的事。”等舍瓦普填完以后，艾维·利又说：“现在用数字标明每件事情对于你和你的公司的重要次序。”

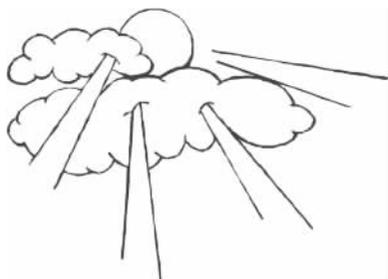
舍瓦普按要求写下。艾维·利把这张写好的纸交给舍瓦普说：“现在把这张纸放进口袋带回去，明天早上第一件事是把纸条拿出来，做第一项。不要看其他的，只看第一项。着手办第一件事，直至完成为止。然后用同样方法对待第二项、第三项……直到你下班为止。如果你只做完第一件事，那不要紧，你总是做着最重要的事情。”

舍瓦普若有所思，艾维·利接着又说：“每一天都要这样做，等你对这种方法的价值深信不疑之后，叫你公司的人也这样干。这个试验你想做多久就做多久，然后给我寄支票来，你认为值多少钱就给我多少。”

整个会见时间不到半个小时。几个星期之后，舍瓦普给艾维·利寄去一张2.5万元的支票，还有一封信。信上说，“自从使用了这个办法以后，我的工作效率有了非常大的提高，并且，我将这种方法传授给我的员工，我深信伯利恒钢铁公司必会从小钢铁厂一跃而成为世界上最大的独立钢铁厂，非常感谢你的方法。”

一家大企业的管理者对待工作如此，我们平时日常生活也应该如此，为了个人事业的发展，也一定要根据事情的轻重缓急，制订出一个顺序表来，人的时间和精力是有限的，不制订一个顺序表，你会对突然涌来的大量事务手足无措。





学会选择

怎样制订计划最合理呢？

首先，要划分事情的重要程度。一般来说，事情可以分为以下四种类型：重要而紧急；重要但不紧急；紧急但不重要；不紧急也不重要。

重要而且紧急的工作是指事情的重要性高，而且需要立即的行动，是非做不可的事。此类事情会带给人们较大的压力。比如老板交办下来明天必须要完工的工作、次日开始的重要谈判、几天后要进行的重要的考试等等。

重要但不紧急的事情指对个人而言是很有意义的，但还有很多可以用来做准备工作的时间。如几个月后的工作总结报告、明年的重要考试等等。

紧急但不重要的事情本身重要性不高，但因为时间的压力，需要赶快采取行动，例如接电话、检验下属的工作等等。

不紧急而且不重要的事情，本身没有迫切完成的压力，而且重要性不高，例如打电话询问以后可能有用的信息，约朋友闲聊、看偶像剧、回复不重要的邮件等等。

很显然，我们应该先去做那些重要且紧急的事，然后是重要不紧急和紧急不重要的事，最后如果时间有空余才去做那些不重要也不紧急的事。确定了这样的做事顺序，你做的每一件事都是此时最重要的事，你的工作也会变得非常有效。

其次，在选择哪些事要做哪些事不要做的时候，要计算一下付出与回报。人们应该把时间和精力集中在能给自己最高回报的事情上，用80%的时间做能带来最高回报的事情，而用20%的时间做其他事情，这样使用时间是更具有战略眼光的。

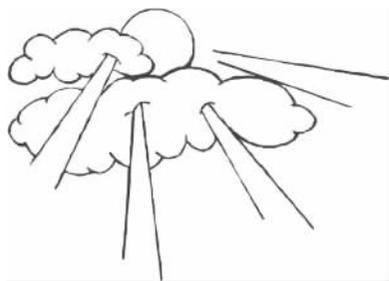
第三，要在做某件事效率最高时完成这件事。有的事，可以在任何时候做；有的事，最好在某个时候做；有的事，只能在规定的时候做。所以，安排好做每件事情的时间也是非常重要的。

第四，做完一件事再做另一件事。集中精力处理要做的事的效率与几件事同时做的效率相比，前者高出后者三倍，所以同时做几件事不仅

不会让你的工作完成得更快，反而会影响你的进度。

总之，工作有秩序，处理事务才能有条理，有效率，懂得这个道理，并制定出一个有效的计划，并且严格地按照这个计划行事，你就会成为一个“高效人士”。





小事不能小看，细节方显魅力

在西方国家，流传着这样一句话：少了一个铁钉，失了一个马掌；少了一个马掌，失了一匹战马；少了一匹战马，丢了一个国王；丢了一个国王，输了一场战争；输了一场战争，失了一个国家。

这句话来源于波斯沃斯战役中，英勇善战的英格兰国王查理三世，在这场战争中，竟然因为其马夫为其战马钉马掌时少钉了一个铁钉而被击败，丢失了自己的国家。可见，细节决定成败。

近些年来，“细节决定成败”这一口号在全世界广泛流传，尤其是许多企业，更是把细节作为做强做大的基础来重视。强调细节，正是因为细节微不足道，但却举足轻重，关系成败。成功与失败，常常就差在那么一点点的细节处理上。日本丰田汽车世界销量第一，原因就是它比其他同类汽车的密封系数高 1%，省油 1%，噪声小 1%，1% 的距离不大，而由这 1% 引起的结果却不少。

可以说，大到一家规模万人的企业，小到个人做事的优劣，细节都起着不可忽略的作用。

在企业里工作，员工们大部分干的都是“小事”，因此，员工必须养成注重细节的习惯。如果不注重细节，是很难将工作做到最好的，还很可能因为一件小事影响企业的大局。

如果说，生活如同无限拉长的链条，细节就是这链条上的一个个链扣，一旦有一个链扣出了问题，那么链条就无法正常运行。

工作能力再强的人，如果只顾看大问题，不拘小节，那么即使付出艰辛的努力，仍然可能把事情弄得一团糟。比如，言行举止上的细节是一个人素质和修养的表现，有时候，一个很小的动作或礼貌习惯都有可

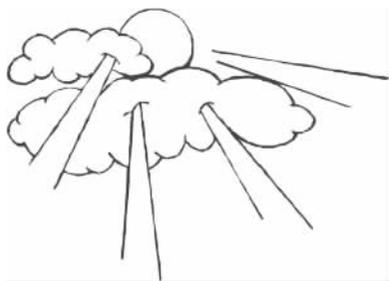
能影响到办事的结果。所以，无论何时都不要以为是小事就可以掉以轻心，很多时候，决定大事的正是这些小事。

日本东京贸易公司的一位专门负责为客商订票的小姐，她给德国一家公司的商务经理购买往来于东京、大阪之间的火车票。不久，这位经理发现了一件趣事：每次去大阪时，他的座位总是在列车右边的窗口；返回东京时又总是靠左边的窗口。经理问票务小姐其中缘故，小姐笑答：“车去大阪时，富士山在你右边，返回东京时，山又出现在你的左边。我想，外国人都喜欢日本富士山的景色，所以我替你买了不同位置的车票。”就这么一桩不起眼的小事使这位德国经理深受感动，促使他把与这家公司的贸易额由400万马克提高到1200万马克。

可见，小事不能小看，细节方显魅力。以认真的态度做好工作岗位上的每一件小事，以责任心对待每个细节，只有小事做好了，才有公司制度的健全与完善，才能在平凡的岗位上创造出最大价值。“以管窥豹，可见一斑”，我们往往可以从生活中的一些细微末节的小事洞察秋毫，从而感悟到一个人、一个企业、一个国家乃至一个民族的内在精神。

所以，千万别对细节掉以轻心，要知道，小事就像人体的细胞一样举足轻重，谁能把握住细节，谁就能悄悄成功，做好细节，就很容易找到成功人生的突破口。





学会选择

做对，做完，更要做好

张杰是一个非常聪明的女孩，她到一家外企做市场部的促销督导，每逢月末，都要上交一份月份工作总结和下个月的工作计划。

第一个月，张杰和另一名与她同时进公司的李俊一样，草草交了一份工作报告。主管拿着他们的报告问：“这份报告你们已经用心写了吗？”

两人面面相觑，支支吾吾地没说话。主管说道：“记住，孩子，作为一个新员工，你们没有什么经验上的优势，唯一能做的就是力求把所有的事情做好，我让你们每月写总结报告，就是希望你们能更快地进步。”

李俊拿回的报告，没事人似的，又加了几百字交了差。

张杰则反复地琢磨主管说的话。那天晚上，她仔细回忆这一个月内发生的每一件事，自己的每一点感悟，工作中所有的突破，就这样，她洋洋洒洒地写了五千字，每一个字都是她发自内心的感触，写完之后，她又修改了几次。

第二天，她把这份“用心写的”报告交给了主管。此后，张杰决定用一个小本记录下每天的收获，所以以后每月的工作总结她总是有很多内容可写，她也因此养成了反省自己的好习惯，每次报告她都会如实地汇报一个月的工作进度、完成情况，以及作为新人的收获。每一次报告她都会写得让自己感到满意。

第三个月，张杰由一个督导升职为项目主管。起初，她觉得自己经验不足，难以胜任，想谢绝主管的好意。但主管对她说：“从这三个月的报告中，我发现你已经对现在工作很了解了，并且已经开始有了一些

自己独特的见解和方法，我相信你已经有了做项目主管的基础。另外，我很欣赏你做事就一定要做好的工作态度，对于一个职业人来说，这一点非常重要，只要你能坚持这样的工作态度，就一定能做好这项工作。”

就这样，张杰成了这家公司里最年轻的项目主管，一年以后，她升为市场部的副经理，磨炼了半年，经理辞职，她自然地接替了这一位置。同年底，她的出色表现被上级授予“明星员工”的称号，可以说年轻的张杰前途无量。

而李俊，还是像原来一样，做事漫不经心，写报告也是敷衍了事，他在职位上没有丝毫的上升。

张杰的成功与李俊的不成功从某个角度来看都是必然的，美国成功学家马尔登就说过这样一个规律：马马虎虎、敷衍了事的毛病可以使一个百万富翁很快倾家荡产；相反，每一个成功人士都是认认真真、兢兢业业的。

做事是否认真，体现着一个人的生活态度、敬业精神。只有那些有着严谨的生活态度和满腔热忱的敬业精神的人，才会认真对待每一件事，不做则已，要做就一定要尽心尽力做好。认真的精神，其实是对自己、对他人、对家庭和社会的高度责任感。

许多人做事只图快，只图省力气，于是偷工减料，“萝卜快了不洗泥”，这样做出的“成果”必然是经不起检验的。

很多人在做事时，耍小聪明，能将就就将就，能偷懒就偷懒，他们看不起认真做事、兢兢业业的人，认为他们能做到的事情自己也能做到。因此受到批评还不以为然地说：

“其实我只要细心点，我也能做得像你一样好。”

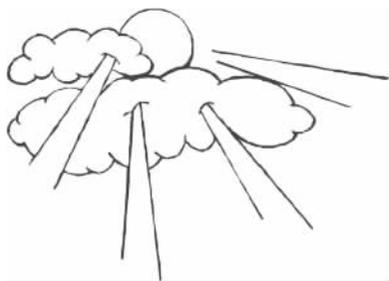
“是啊，我也相信你能做好，可是你为什么不去做呢？”

也许，这就是两者最大的区别！

有一个青年画家，画出来的画总是很难卖出去。他看到大画家阿道夫·门采尔的画很受欢迎，便登门求教。

他对门采尔抱怨道：“我画的画不知为什么总是很难卖掉，几乎卖





学会选择

掉一幅要整整一年时间。”

门采尔问道：“那你画一幅画需要多久？”

青年画家洋洋得意地说：“只需要一天时间。”

门采尔语重心长地回答他：“我想你不妨倒过来试试，花一年的时间去画一幅画，那么，我想只要一天时间你就能把它卖掉了。”

年轻画家接受了门采尔的忠告，回去以后，苦练基本功，深入收集素材，周密构思，每一个细节都做到精益求精，用了近一年时间终于完了一幅自己满意的作品，正如门采尔所说，那幅画成了抢手货，不到一天时间就卖出去了。

每个人都有自己的职位，每个人都有自己的做事准则。社会上每个人的位置不同，职责也有所差异，但不同的位置对每个人却有一个最起码的做事要求，那就是：做事要从一而终，并且要做到最好。唯有以此作为对工作的要求，才能充分发挥自己的聪明才智，对每一项工作都尽心尽力，才会使自己越来越能干，才可能追寻到更大的发展空间，获得更多的成功。

危机面前选择挑战自己

每个人的一生中都会遇到很多困难和危机，面对这些麻烦，有些人会很沮丧，会产生消极的想法，认为自己的表现已经到了极限，认为“我做不到”“我不行了”；有些人则会不服输，敢于挑战自己，去完成那些看起来无法完成的任务。前一种人注定一生与成功无缘，后一种人则常常会因发挥出了自己的潜力而有所突破。

事实上，任何人的能力也不会真正发挥到极限，前苏联学者伊凡·叶夫莫雷夫指出：“人的潜力之大令人震惊。”

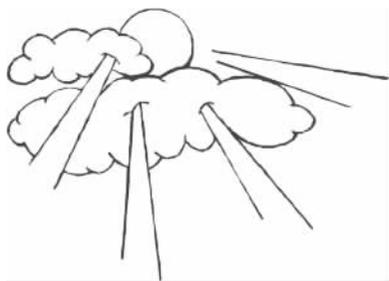
在法国，一个位于野外的军用飞机场上，一位名叫桑尼尔的飞行员正在专心致志地用自来水枪清洗战斗机。突然，他感到有人用手拍了一下他的后背。回头一看，他吓得大叫一声，拍他的哪里是人，一只硕大的狗熊正举着两只前爪站在他的背后！桑尼尔急中生智，迅速把自来水枪转向狗熊。也许是用力太猛，在这万分紧急的时刻，自来水枪竟从手上滑了下来，而狗熊已朝他扑了过去……他闭上双眼，用尽吃奶的力气纵身一跃，跳上机翼，然后大声呼救。

警戒哨里的哨兵听见了呼救声，急忙端着冲锋枪跑了出来。两分钟后，狗熊被击毙了。

事后，许多人都大惑不解：机翼离地面最起码有 2.5 米的高度，桑尼尔在没有助跑的情况下居然跳了上去，这可能吗？如果真是这样，桑尼尔不必再当飞行员了，他最好的选择是当一名跳高运动员，去创造世界纪录。

桑尼尔也好奇自己是否在这一方面有什么天赋，后来，他做了无数次试验，再也没能跳上机翼。





学会选择

人们也越来越怀疑此事的真实性。一位研究人体潜能的专家对此事作出了解释：“此事完全有可能发生。人在遇到危急情况时，体内会分泌一种奇异的激素，此激素能激发人体所潜藏的超常能力。情况越危急，潜能越易发挥，而在平常情况下，潜能皆处于沉寂状态。”

如此说来，每一次对自我的挑战都可能是一次机遇，你都可能因此创造超越自我的奇迹。

所以，不要轻易对自己失望，更不要轻易自己说“我的能力到此为止了”。美国学者玛格丽特·米德说过，绝大多数人的大脑资源有95%都没有开发。请永远记住这句话，不要被困难吓倒，勇敢地去挑战自己，你可能完成很多看似无法完成的任务，正如一句广告词所言：一切皆有可能。

在美国纽约，有一位年轻的警察叫亚瑟尔，在一次追捕行动中，他被歹徒用冲锋枪射中左眼和右腿膝盖。3个月后，当他从医院里出来时，完全变了样：一个曾经高大魁梧、双目炯炯有神的英俊小伙现已成了一个脚有点跛，只有一只眼睛能看到光的残疾人。

纽约市政府和其他各种组织授予了他许许多多勋章和锦旗。所有人对这位英雄表示同情，他们认为亚瑟尔不可能再有什么出色地表现了，纽约有线电台记者曾问他说：“您以后将如何面对您现在遭受到的厄运呢？”面对这样的问题，亚瑟尔没有像人们想象地那样自怨自艾，他充满自信地说：“歹徒现在还没有被抓获，我要亲手抓住他！”

人们都把这句话当成了英雄人物的自我安慰。然而，亚瑟尔真的开始了挑战自己的训练，他积极地恢复身体，抽时间弥补自己各方面的不足，同时，他也密切关注与此案有关的信息，不顾任何人的劝阻，他参与了抓捕那个歹徒的行动。他几乎跑遍了整个美国，甚至有一次他为了一个微不足道的线索独自一人乘飞机去了欧洲。

9年后，那个歹徒终于在亚洲某个小国被抓了，当然，亚瑟尔正如他当年的承诺那样，参与了抓捕工作。在庆功会上，他再次成了英雄，许多媒体都称赞他是最坚强、最勇敢的人。他在自身的危机面前不放弃

希望，敢于挑战自己的精神也鼓励了很多人。

你是一个勇敢的人吗？面对危机和困难，你敢于做出挑战自己的决定吗？你愿意主动地去开发自己潜能吗？

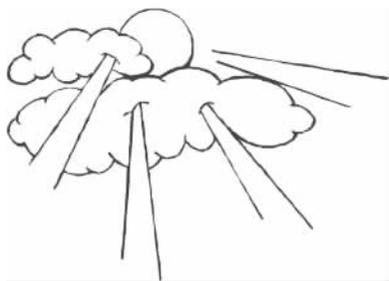
如果你希望自己在未来的路上能有所成就，你必须选择做一个勇敢的人，一个敢于挑战自己的人，其实这并不困难，你只需做到以下几点。

第一，要树立自信，相信自己能克服困难走向成功。这样积极的心理暗示就像是一股无形的动力，会给你带来无限的力量，唤醒你心里的巨大潜能。

第二，有意地将自己放到竞争中以激发自己的潜力。“鲶鱼效应”就是其最经典的案例：挪威人喜欢吃沙丁鱼，尤其是活鱼。市场上活沙丁鱼的价格要比死鱼高许多。所以渔民总是千方百计地想法让沙丁鱼活着回到渔港。可是虽然经过种种努力，绝大部分沙丁鱼还是在中途因窒息而死亡。但却有一条渔船总能让大部分沙丁鱼活着回到渔港。船长严格保守着秘密。直到船长去世，谜底才揭开。原来是船长在装满沙丁鱼的鱼槽里放进了一条以鱼为主要食物的鲶鱼。鲶鱼进入鱼槽后，由于环境陌生，便四处游动。沙丁鱼见了鲶鱼十分紧张，左冲右突，四处躲避，加速游动，于是充满活力的沙丁鱼便活着到了港口。这个效应在人类社会也同样有效，外界的刺激能让人感觉到危机，从而能调动起人们的好胜心，人们自然会主动地挑战自我完善自身。你不妨也将自己放到竞争中，也许你就会发现更优秀的自己。

第三，平时可以常常给自己设立一些小的目标，比如改掉某种难以克服坏习惯；做好某一件看上去很难的事情；提高工作效率等等，这种对自身的挑战能带给你成就感，同时也有助于你养成不断挑战自己的好习惯。当某种危机到来时你就会本能地做出积极的反应。





学会选择

要实干，也要表现

中国有句俗话说叫“酒香不怕巷子深”，但放在当今的社会，就变成了“酒香也怕巷子深”。一来竞争激烈，每个人都想占有一席之地，自然需要主动去拼、去努力；二来社会发展、科技进步，人们的选择余地大了，更多的人愿意选择眼前的好酒，而不愿意花更多的时间和精力去找深巷中的好酒。有位成功学家总结道：虽然酒香，但是如果不被人所知，那一样要面临卖不出去的尴尬。

当今的时代，“默默无闻的老黄牛”精神似乎已经不再被人们认可了。虽然实干是做好工作必不可少的素质之一，但是，事实证明，埋头干活的人往往不是最终受奖励的人。因为，没有人注意到你，尤其是你的上司并没有看到，于是你很可能被巧言令色之人抢了功。所以，不仅要实干，还要把自己埋头苦干的结果让人看到，让上司看到，我们才能凭自己的努力获得晋升和加薪，甚至是改变命运的机会。

当年电影《飘》已开拍，主角郝思嘉的人选却迟迟没有确定下来。

毕业于英国皇家戏剧学院的女演员费雯丽一心想争取到出演主角郝思嘉的机会。但在当时，她还是一名默默无闻的演员，没有名气，也没有任何背景。怎样才能让导演知道“我就是郝思嘉的最佳人选”呢？费雯丽决定毛遂自荐。

一天晚上，刚拍完《飘》的外景，制片人又愁眉不展起来。突然，他看见一男一女走上楼梯，只见那女士竟把自己扮装成了郝思嘉的样子。男主角一见，兴奋地大喊一声：“瞧，她就是郝思嘉！”

制片人回头一看，顿时被惊住了，“上帝呀，这不就是活脱脱的一个郝思嘉吗！”

费雯丽特殊的自荐成功了，她就这样成为了《飘》中的女主角，从而一举成名。

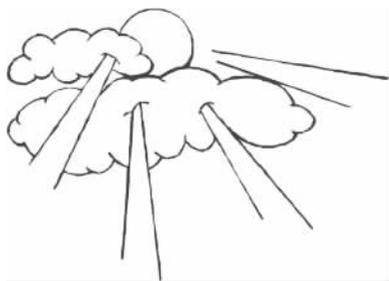
像费雯丽这样敢于表现自己的人最容易得到别人的赏识，相反，那些不敢表现自己的人常常会与成功的机会失之交臂。生活中我们常会遇到这样的人：他们才华横溢，在工作上取得过不少成就，但他们行事过于低调，从不张扬，更不敢推销自己，使得自己的才能不被众人所知，最后总是哀叹自己命运不济，怀才不遇。他们就像在寂静无人的深夜里悄无声息地绽放的美丽花朵，遗憾的是没有人能欣赏到它的美丽，最后在等待被人发现的过程中花落无痕，悄无声迹了。这大概与我国传统文化中把“含而不露”看作一种美德有关，传统思想认为，一个人的优点、成绩和才能，只能由别人来发现。至于自己，尽管你已做出许多成绩，有渊博的知识和惊人的才华，也只能说自己“才疏学浅”。如果有谁锋芒太露，就容易招来非议。人们喜欢恭顺谦让者。因此，“毛遂自荐”的故事，听起来总不如“三顾茅庐”那样入耳。勇于表现自己才华的人，也总不如“谦谦君子”那样受到欢迎。

其实，在很多时候，你的才能不主动表现就有可能被埋没。只有表现，才会为他人所知，知道的人多了，为你提供的机遇也就会多起来。有时，甚至会出现这样的结局——在你的表现得到认可之时，就是机遇来临之日。

一个人有主动表现自己的欲望，这是正常的心理反应。欲望对人们的行为有很强的指导作用。表现欲是人们有意识向他人展示自己才能、学识、成就的欲望。实践证明，积极的表现欲是一种促人奋进的内在动力。谁拥有它，谁就会争得更多的机会发展自己，接近成功的彼岸。对于青年人来说，增强自己积极的表现欲尤为重要。

所以，想要成功的人必须要学会给自己做广告，广告的作用不言而喻，就是将产品的优点和特点直接告诉目标消费者，虽然有艺术夸张的成分，但不可否认，广告在商品的销售上起到了非常重要的宣传作用。同样的道理，你如果不能把自己的才能很好地展现出来，不能让别人清





学会选择

楚地知道你的能力，那你就失去了展现才华的舞台。因此，你也需要把自己的才能放在明处，适时地展现在人前。

事实证明，一个人的才干能不能得到施展，很大程度上取决于他能否在适当场合展示自己的本领，让他人认可。如果他身怀绝技，但藏而不露，他人就无法了解，到头来也只能空怀壮志，怀才不遇了。而有积极表现欲的人总是不甘寂寞，喜欢在人生舞台上唱主角，寻找机会表现自己，让更多的人认识自己，让伯乐选择自己，使自己的才干得到充分发挥。从一定意义上说，积极的表现欲是推销自己的前提。

有的人认为这是在“出风头”，是不稳重、不成熟的表现。所以，他们不喜欢在大庭广众面前表现自己，这样一来，他们不但失掉了很多机会，而且给人留下了平庸无能、无所作为的印象，自然得不到好评和重用。由此我们看到，表现欲不足无疑是一种缺憾。

一般说来，表现欲旺盛的人参与意识和竞争观念都比较强，他们能以积极的心态看待自己，把当众表现当成乐趣和机会，主动地寻找表现的场合，甚至敢与强手公开竞争。所以，他们就比一般人多了参与实践的机会。我们注意到，表现欲强的人通常都注意塑造自我形象，有较高的追求。他们为了当众塑造良好的形象，必然以此为动力，努力学习，勤奋工作，不断充实自己，使自己获得真才实学。

所以，我们说，实干是前提，是基础，但是光实干还不行，还要会表现。主动和被动虽然只有一字之差，但是选择的不同带来的结果是有着天壤之别的。一个被动的人往往只会等待机遇前来敲门，而一个主动的人则往往敢于坚定地叩响机遇之门。在现实生活中，许多人太想在谦虚谨慎的等待中被伯乐发现，而不愿毛遂自荐走出一片崭新的天地。有时尽管才华横溢，也只能在无谓的等待中消耗殆尽。很多时候，人生的失败实际上就是观念的失败，人生的悲剧，是由选择导致的，其本质是不敢表现自我。

在改错中寻求进步

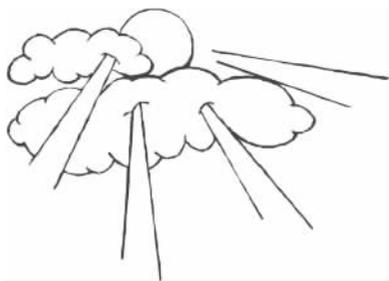
人非圣贤，孰能无过，但对于错误，人们通常会有两种观点和做法：一种是知错认错，知错改错；一种是极力掩盖，强词夺理。

人们都喜欢第一种人，然而生活中的大多数人都属于第二种，这大概是因为，大多数人在犯了错以后都有蒙混过关的想法，谁也不愿自讨苦吃，能不揭的盖就不揭，能不看的瑕疵就假装看不见。每个人都要面子，脸上的那张皮需要小心翼翼地维护，而认错，无异于撕下自己的老脸，许多人都没有这种勇气。因此，承认错误，勇于改过是一种难能可贵的、值得推崇和夸耀的品质。

众所周知，德国在第二次世界大战期间对世界人民犯下了滔天罪行，这个战争的发起国，杀死无数无辜的平民，几乎把地球变成了地狱。德国成了许多国家仇恨的对象。然而几十年后的战败国，却以无比的勇气承担了自己的责任，德国在国际事务中积极恢复国家的正面形象，德国勃朗特总理还曾面对第二次世界大战死亡者纪念碑下跪。他这一跪，等于向世界请罪，他的膝盖上，不仅有他个人的荣誉和尊严，还有一个国家和民族的荣誉与尊严，这样的行为需要多大的勇气！此举赢得了全世界的广泛尊敬和原谅，让人们看到这个国家的勇敢和真诚，也使在第二次世界大战中死去的亡灵得到了慰藉。

孔子曾说过：“君子之过也，如日月之食焉。过也，人皆见之。更也，人皆仰之。”他认为君子的过错，好比日食和月食。他有过错，人人都看得见，他改正了，人人都仰望他尊敬他。这是一则不变的真理，敢于道歉的人值得人们尊敬，因为有勇气认错，才有勇气改错，才有可能有更大的进步。





学会选择

从古至今，人类历史经过了几千年，这一信条至今仍不过时。大到国家，小到个人都需要承认错误并且敢于改错的勇气，只有这样才能在改变中完善自己。

叶子和梅梅是在法语班相识的好朋友，某日两人聊天说起各自的工作，其中长得很漂亮的梅梅在一个法国人家做陪护，主要工作是照顾一个法国老太太的日常起居。

梅梅说，那东家是个死板的法国老夫人，经常指责她这里做得不对，那里做得不好。我跟她聊天，她又说我的法语发音不准。真是烦透了，我听说以前有好几个人都被她气走了。

叶子刚好想找一份能常练习法语的工作，她问梅梅：“那你是不是不愿意再做下去了？如果你辞职，能否把照顾那位法国老夫人的工作让给我。”

梅梅一听，非常高兴，她正为签了一年的合同而感到后悔，刚好叶子能带她受气，于是，便把叶子介绍给了老夫人。

梅梅还预言，不出一个月你会为自己的选择后悔的。然而出乎意料的是，叶子只用了短短一个月就和老夫人相处得非常好了。半年后，梅梅还从其他同学那里得知，叶子准备到法国去深造，而且是那位老夫人动用自己的关系帮她联系的。

梅梅不敢相信这是真的，就问叶子，究竟如何打动老人的心？

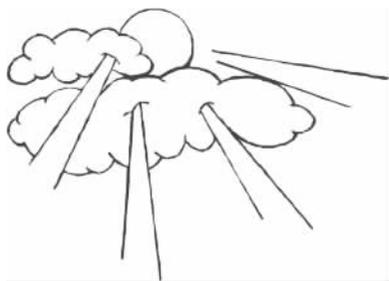
叶子说：“老夫人出身贵族，对许多事情的要求都严格得近乎苛刻，刚开始和她相处时，她经常挑剔我这里不对，那里不对。譬如我的走路时不应该左右摇晃，那样显得不够稳重，坐下时不能太重，那样不够淑女，说话时要看着别人的眼睛否则不礼貌。我记得有一次，我帮她取甜点用手直接拿给她的，她还说我不讲卫生，没有规矩。那时我真的想辞职不干了。但事后，我觉得，用手直接取食物给她，的确不太妥当。我又回想起她对我的很多指责其实都还是有些道理的，有时候我觉得委屈只是因为自尊心受到了伤害。后来我就按照她的指示去做，慢慢地，竟然获得了她的表扬，有一次我还听到她和女儿打电话时夸奖我

‘她的神态很安静，气质很优雅，法语口语也进度得很快，真是个迷人的姑娘’。当时我忽然意识到，我已经不是原来的我了，我已经变成了一个非常优雅的人了。”

叶子顿了顿，又接着说：“现在，她批评我的次数越来越少，表扬我的次数越来越多，我非常感谢她纠正了很多我平时没有意识到的坏习惯，我不再认为她是挑剔，反倒觉得她是一位非常严格的生活导师。”

正如叶子所说，老夫人的刻薄如果从另一个角度上来看就是严格。可能许多年轻人都不能适应那种事事挑剔的老板或客户，但反过来想想，他们的挑剔正是因为你本身犯了错误。人们不愿意接受自己错了的事实就总是把责任推给对方。其实换个角度想，承认自己的缺点，寻求改变，完善自己何尝不是一种好的选择呢？





学会选择

抓住贵人，积累“财富”

在整个人生旅途中，有许多外因在左右你的发展方向和进程，贵人就是这些外因中重要的一种。贵人能够为我们提供成功的助力和资源，在关键时刻为我们指点迷津，讲解解决问题的方法，拨正人生的航向，为我们的人生带来希望和转机。

通用电气公司前总裁杰克·韦尔奇曾说过：“我无论到哪儿，似乎总能找到良师益友，若非这些人鼎力相助，我会一辈子默默无闻。”这句话道出了“贵人”在我们的职业生涯，乃至整个人生中的意义。

回望历史上那些有所成就的人无一不是受到了贵人相助走上成功路的。

汉高祖刘邦因为得到了张良、韩信等人的帮助终于实现了皇帝梦；柴田和子依靠贵人的力量登上日本“推销女神”的宝座；道格拉斯依靠贵人的举荐一跃成为好莱坞的大牌明星……贵人能够帮助我们缩短到成功的距离，迅速地到达成功的彼岸。可以说，成功的最佳捷径是得到“贵人相助”：在起步之时他扶你一下，在困难之时他帮你一把，在急难之时他救你一命，你的人生便会路路畅通。

所以，一定要有“贵人”意识，学会借助贵人之力成就自己的事业。

有一个年轻女孩，在报社当实习记者。一次，总编安排她去听一场由著名音乐家克莱斯勒主办的音乐会，然后写一篇评论文章。女孩非常喜欢听音乐，但对音乐理论却一窍不通。更别提写好一篇评论了，但对于上司交代下来的任务，她也不能拒绝，只好带着心事，坐到了观众席上。

音乐会进行到一半时，女孩感到很绝望。这一段段动人心弦的美妙音乐到底在诉说什么，她丝毫感觉不到。如果硬着头皮去写，也许自己会写出一篇有可能被内行耻笑的音乐评论。怎么办呢？谁能给我一点帮助呢？

演奏暂停时，她走出来，站在暗夜中，焦急地思索这个问题。她真希望天上闪烁的星星在这时能赐给她一个贵人。“贵人？”她自言自语道，“对了，我可以请一个内行人来帮助我完成这项工作！”这为之一震，的确，要想圆满完成任务，除了向内行请教外，没有更好的办法。那么，谁对现场演奏的音乐理解最深？当然是克莱斯勒大师本人。

音乐会结束后，女孩立即跑到后台去找克莱斯勒。这位小提琴家正在忙着接待一群崇拜他的贵妇人。女孩估计他没有时间跟一位刚出道的记者评点音乐，不过她自有妙计。她走上前去，郑重其事地对大师说：“先生，我是记者，有一件十分重要的事情，必须跟您单独谈谈。”

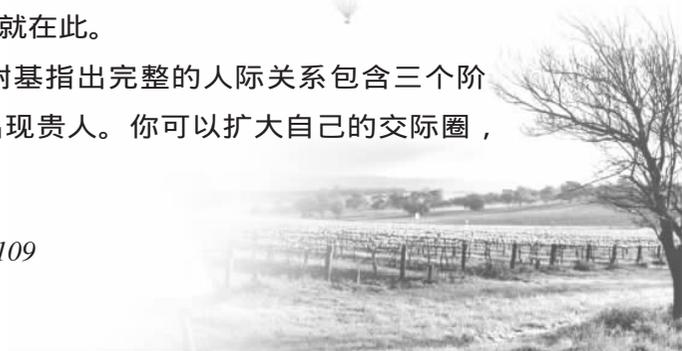
克莱斯勒惊讶地看着她。贵妇们也识趣地告辞走了。女孩深呼吸了一口气，说明了来意：“我得向您解释一下，我想跟您谈的，只是一件对我本人十分重要的事情。我奉命写一篇关于今天这场音乐会的评论，需要您的帮助。”

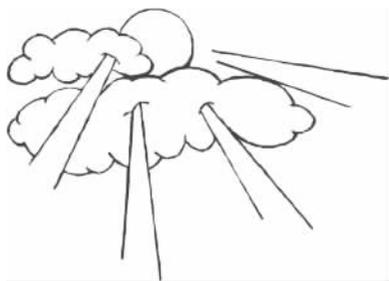
大师笑起来。他很欣赏女孩的机智。于是，他向女孩详细讲解了那首新曲的精义，还谈到了音调的共鸣，以及弱音的运用……可想而知，她所得到的第一手资料要好过任何专业人士的亲身感悟。

女孩详细地记录了这次谈话，写出了一篇绝对专业水准的优秀评论，给了总编一个大大的惊喜，她作为一个新人，也得到了业内人士的认可。

这便是贵人相助的好处，一位成功学家说，没有背景后台的人常常巴望得到贵人相助，这种被动的等待只能是徒劳，主动寻找贵人才能获得成功。这个女孩最大的成功之处就在此。

首先，要主动发展贵人。卡耐基指出完整的人际关系包含三个阶段，即：发掘人脉，经营交情，出现贵人。你可以扩大自己的交际圈，



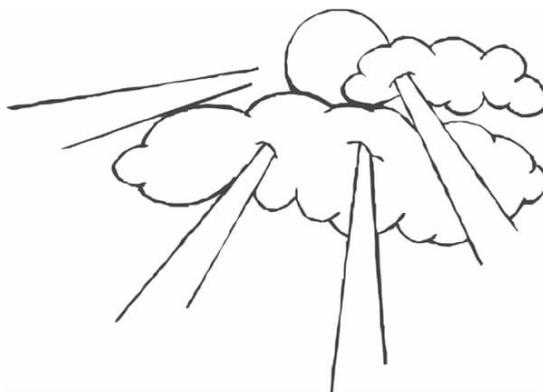


学会选择

把朋友分门别类地“归档”，多与那些潜在的贵人联系，包括那些有学识的学者；有阅历的前辈；在某一方面有特长的专项人才；社会关系广泛的交际高手；头脑灵活能够出谋划策的高人；能为你指点方向的智者；愿意和你同甘共苦的合作者和追逐者……这些人都可能成为你的贵人。因此，你要把你的人脉详细地编织出一张牢不可破的贵人网络，在你需要帮助时也许就能找到合适的帮忙的人选。更有甚者，你还会依靠贵人的力量实现自己的雄心和抱负，克服生活和工作中的各种障碍和困难，迅速取得成功，成就事业和人生的辉煌。

其次，要经营好贵人。如何拉近与贵人的关系有着很大的学问，让人喜欢就要投其所好。比如，如果对方是一个书法爱好者，你可以主动要求参加他的书法展会，请他在某书上题字。如果对方喜好音乐，你不妨选一些他喜好的CD送给他；如果对方喜欢钓鱼，可以找机会约他一起去钓鱼。总之，不能冷落他们，但也不能影响贵人的工作和生活，注意保持应有的礼貌。切忌急于求成，否则很可能适得其反。

古希腊伟大的数学家、力学家阿基米德曾经说过：“给我一个支点，我就能撬动地球。”随后的上千年，整个人类沿着他的思路，借助形形色色的“支点”，事半功倍地完成了很多使命，借助汽车代步；借助飞机跨越重洋；借助卫星传播信息……可以说，人类是借力的高手。改造客观世界是这一样，为人处世也是同样的道理。世界上任何一个普通人，如果能找到一种可凭借的力量，找到一个支点，加上自己的努力，那么，谁都可以成为在某一方面有所成就的人。而这个支点，非“贵人”莫属。



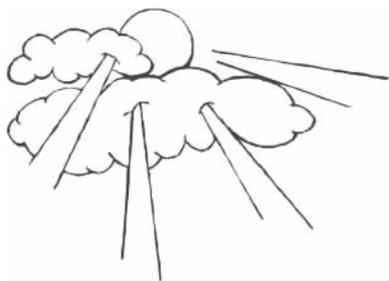
处世篇

第七章

选择言词 赠予 对方心花怒放的美言

会说话的人，往往能在众多竞争者中脱颖而出，不仅能赢得人们的一份尊敬，更能赢得比别人更多的机会；相反，拙于表达的人则常在关键时刻败走麦城。可以说，好的口才就是人成功的辅助器，学会说漂亮话，便可以在人际交往中，左右逢源，游刃有余。





学会选择

见什么人说什么话，到什么山唱什么歌

中国有句俗语叫“见什么人说什么话，到什么山唱什么歌”，所谓见什么人说什么话，也就是在和对方交谈时，尽量使用对方认同的语言，谈论对方熟悉和关心的话题。也要看具体情况，灵活机动，因“人”而异。所谓到什么山唱什么歌，就是指说出的话要符合所处的环境。

美国前总统里根就非常注重这一点，他总是精心安排自己的演讲，以赢得特定观众的尊重。有一次，他对农民发表演说时，说了这么一段话：

一位农民买下一块业已干枯的小河谷。这片荒地覆盖着石块，杂草丛生，到处坑坑洼洼。他每天去那里辛勤耕耘。他不断劳作，最后荒地变成了花园。为此他深感骄傲和幸福。某个星期日的早晨，他操劳一番后，前去邀请部长先生，问他是否乐意看看他的花园。那位部长来了，视察一番后，他看到瓜果累累，就说：“呀！上帝肯定为这片土地祝福了！”他看到玉米丰收，又说：“哎呀！上帝确实为这些玉米祝福过。”接着又说：“天哪！上帝和你在这块土地上竟取得了这么大的成绩呀！”这位农民禁不住说：“尊敬的先生，我真希望你能看到上帝独自管理这片土地时是什么模样。”

这个小故事不仅赢得了农民的欢迎，还一下拉近了他与听者之间的感情。

里根之所以在政坛上能够左右逢源，大出风头，就是因为他深谙因人而异、因地制宜的谈话技巧之道。我们虽然不一定需要追求那么高的讲话技巧，但是，在适当的场合、对适当的人说适当的话的技巧是非常

有用的。否则就容易闹笑话，得罪人。

有一家人孩子过满月，亲朋、好友和乡邻都来祝贺，场面很是热闹。主人很高兴，就抱着孩子问来宾——将来这孩子能干什么？有的人说这孩子方头大耳，一脸福相，将来肯定官运亨通；有的人说这孩子特别机灵将来能发大财；有的人说这孩子聪明伶俐是个读书的料……唯独一个众人眼中饱学诗书的文化人，觉得大家说这些都太俗，想说个独特的，展现自己的学识，就郑重其事、严肃认真地说这孩子将来一定会变成一个老头！

可想而知当时的气氛必会因这一句话而变得沉重，主人也可能会不高兴。不错，这位文化人说的是大实话，是千真万确、颠扑不破的真理。别人说的那些很可能将来都会成为泡影，但在这样一个喜庆的场合，人们要的是个喜庆吉利，谁会计较你说的会是真还是假呢。而那个文化人不合时宜的科学辨证态度，却注定会使他成为那个场合最令人讨厌的一个，就是被主人轰出家门也不为过。

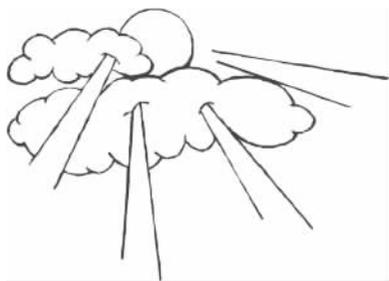
这样的情况虽然有些夸张，但在我们的生活中不乏遇到这样的人，比如，有个受了儿子气的中年妇女对一位孕妇朋友说这年头养孩子没什么好处，翅膀硬了就飞了；侄子的女朋友在姑姑的寿宴上对寿公寿婆大谈人寿保险的好处；别人就要出远门旅行前，对人家说今年不太平，哪里哪里又发生了多少飞机失世的意外事件……

这样的场合下听到这些话，相信谁都会怨恨说话的人，即使对方是出于一片好心，也绝对会让人讨厌。

所以说，不看场合，随心所欲，信口开河，想到什么说什么，绝对是“不会说话”的人的一种拙劣的表现。为了使自己更受欢迎，你必须要学会分场合说话。说话看清场合需要注意以下几点：

1. 在喜庆的场合，如联欢会、婚礼、生日聚会、欢送会等，首先要使自己尽量融入活动的愉快气氛里，和大家一起同喜同乐。你的参与是为了给主人家增加欢乐的气氛，所以说话也要喜庆、愉快。说出来的话不但要迎合整体的欢乐气氛，使主人和其他的客人开心，更要让自己也





学会选择

舒心。最忌讳的就是在这种喜庆的场合说晦气、不吉利的话，或抱怨甚至发牢骚。

2. 在比较严肃的场合，如报告会、学术研讨会、座谈会等，就更应该谨慎对待。气氛是严肃的，你的话也要符合当时的场合，不能在严肃的场合说些不严肃、轻浮，或是夸张的话，否则，会给人以浅俗的感觉，从而破坏了整体的气氛。因此，话在出口前，都应该好好琢磨，并用谦虚、恳切、清晰的语言来说话。

3. 在一些伤感的场合，如追悼会、纪念会等，或在大家谈论一个让人伤感的话题时，说话更要三思，不可信口乱说。这时说话既需要控制好自己的情绪，说话不过分渲染悲凉的气氛，又不可全然麻木，丝毫不悲伤。如果这个时候还打打闹闹、嘻嘻哈哈的话，那除了招别人反感，就只能说明你是个冷血动物了。

那么看人说话又有哪些问题要注意呢？

一般说来，为人严谨、原则性强的人，喜欢听那些流利而稳重、的话，这时，你说话时要态度尊敬，既不能高谈阔论，也不可口舌如簧，而应诚实，朴实无华。尽管话语看似简单，但每句话都说到点子上，正切合对方的胃口，而且能给人留下老实敦厚的好印象。

性情比较豪放、粗犷的人，通常这样的人一定喜欢听直接、爽快的话，那么你说话就不能遮遮掩掩、九曲十八弯，而应该直截了当、坦白，否则会让人感觉你讲话不痛快。

如果说话的对象是一位学识渊博之人，那你有两个选择，一是展示自己对某一方面渊博的知识，你可以从理论问题谈起，引经据典，纵横交错，使谈话富有哲理色彩，但言辞应表现出含蓄和文雅，显得谦虚而又好学上进；如果胸无点墨，最保险的方法就是引导对方多说，你只需倾听，老老实实地当个听众就行了，可以把这次谈话当成一次不错的学习机会。

如果对方是地位比较高的人。首先你要保持态度的尊重，多听对方的话，除非必要，一般不要插话。但也不是一味地做个“应声虫”，可

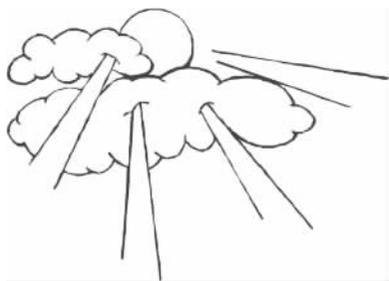
以找准时机表达自己的看法，但不要漫无边际地扯题外话。

如果对方比自己的地位低，绝不可表现出轻慢的态度，让对方觉得你对他不够尊重，甚至是敷衍。否则容易遭人怨恨。

如果对方是很有阅历的老年人，那么，你不要试图在老年人面前对你的经历夸夸其谈，最好是谦虚些，尽管老年人的有些经验比较老套，但毕竟见多识广，总还是有积极的因素可以借鉴的。

如果对方正处在失意之中，你不要谈得意的事。因为那可能会加重对方的失落感，所以即使万事顺心，也要保持低调，说些辛苦给朋友听，多多鼓励他。如果朋友有话要对你倾诉你不妨做个安静的倾听者。





学会选择

从对方感兴趣的话题说起

每个人的生活环境、家庭背景、教育程度、年龄结构、性格秉性、心理特点、语言习惯等各不相同，这些决定了他们对语言信息的要求是不同的，感兴趣的话题也不同。所以，如果你希望能尽快地拉近关系或者建立起良好的关系，就要投其所好，以别人感兴趣的话题开始，展开一段愉快的谈话。不久你就会发现，迎合对方兴趣的谈话，积极主动地为他人送上一顿“美味的语言大餐”，总比你漫无目的地乱说一通强上一百倍。这一点，在许多伟人身上都得到了证实。

前耶鲁大学教授，和蔼的费尔普早年就有过这种教训。他在一篇文章中写到：

我8岁那年，有一个周末，我去拜望我的姑母，并在她家度假。有一天晚上，一个中年人来访，他与姑母寒暄之后，便将注意力集中于我。当时，我正巧对船很感兴趣，而这位客人谈论的话题似乎特别有趣。他走后，我向姑母热烈地称赞他，说他是一个多么博学的人！对船是那么感兴趣！

而我的姑母却告诉我说：“他是一位纽约的律师，其实他对有关船的知识毫无兴趣。”

我不信，问姑母：“那他为什么始终与我谈论船的事情呢？”

姑母告诉我：“因为他是一位高尚的人。他见你对船感兴趣，为了让你高兴，所以他才谈论船舶。”

我永远记住了我姑母的话。

可见，谈论对方喜欢的话题，足以让对方感到愉悦，同时也会使你更受欢迎，有时候还能为你赢来很多机会，得到很大的好处。

查利夫是卡耐基的朋友，他是一位在童子军中极为活跃的人物，他给卡耐基写了一封信。

“有一天，我觉得我需要有人帮忙，欧洲将举行童子军大露营，我要请美国一家大公司的经理资助我的一个童子军的旅费。”

“幸而在我去见这人以前，我听说他曾开了一张百万美元的支票，而这张支票退回之后，他把它置于镜框之中。”

“所以我走进他办公室所做的第一件事就是谈论那张支票——一张100万美元的支票！我告诉他，我从未听说有人开过这样的一张支票，我要告诉我的童子军，我的确看见过一张百万美元的支票。他很欣喜地向我出示那张支票。我表示羡慕他，并请他告诉我其中的经过情形。”

查利夫先生没有谈论童子军或欧洲的露营，或他所要做的事，他谈论的是对方所感兴趣的事情。事情的结果又怎样呢？

“使我非常惊奇地，”查利夫先生继续写道，“他不但即刻答应了我的请求，并且比我要求的还多得多。我只请他资助一个童子军赴欧洲，但他竟资助了5个童子军，并让我们在欧洲住一个星期。他又给我开了介绍信，介绍给他分公司的经理，让他们帮忙。他自己又亲自在巴黎接我们，带领我们游览城市。自此以后，他给那些家境贫苦的童子军提供一些工作，而且现在他仍在我们的团体中活跃地工作。”

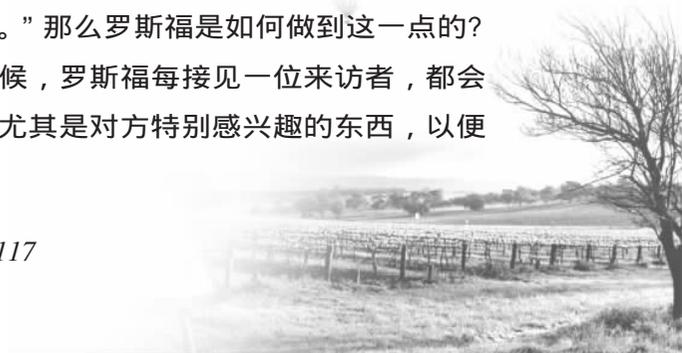
“但我知道如果我不曾找出他所感兴趣的事，使他先高兴起来，那么我想接近他是多么不容易！”

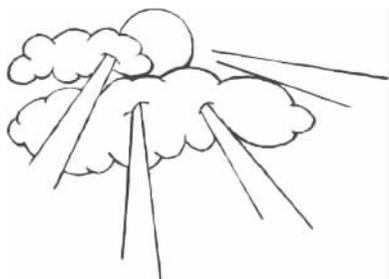
无数事实证明，说别人感兴趣的话题是非常重要的，那么，怎样才能让自己轻松地掌握这一社交技巧呢？

这一方面，罗斯福总统的经历可能给大家一些启示：

凡到过牡蛎湾拜访过罗斯福的人，对他广博的知识无不感到惊奇。“无论是一个牧童，猎骑者，纽约政客，还是一位外交家，”勃莱特福写道，“罗斯福都知道同他谈些什么。”那么罗斯福是如何做到这一点的？

其实答案很简单。无论什么时候，罗斯福每接见一位来访者，都会在这之前了解下这位客人的情况，尤其是对方特别感兴趣的東西，以便





学会选择

找到令人感兴趣的话题。

了解对方是非常重要的，尤其是对一些脾气怪异的人来说，事先的了解就显得更必要了。你要知道对方的爱好，兴趣，还要知道对方讨厌什么，有哪些忌讳，对于后者不提为妙。

对于有一些我们没有机会了解的人，不妨当时打探，现买现卖，你可以试探性地问问：“您有什么爱好”“喜欢什么运动”等等，这样再就这一话题展开也不失为了一种好方法。

对不同的人还有一些普遍性话题：

如果对方是个年轻女孩，与她谈美容、瘦身基本不会错；

如果对方是个年轻男孩，说电脑游戏就差不多能唤起共鸣；

如果对方是中年的父母，谈他们的孩子会让他们非常有话可说也有话愿说；

如果对方是个成功人士或是个曾经成功的人，就提他最辉煌的经历，必然能让他开心。

总之，“对方喜欢的话题”因人而异，但并不难发现，手机上的小挂件，钱包里的照片，书架上的书，电脑的桌面都能表现出一个人的喜好，只要你细心观察必然能有所得。

此外，要使谈话顺利进行，还需掌握一些交谈的艺术。

第一，精神要集中。交谈时，讲话者不能心不在焉，听话者也要全神贯注，不能漫不经心。听是说的前提，只有认真听对方的话，才能做出积极反应，从而使交往能够顺利进行下去。

第二，听话者要耐心听，不要插嘴，还要学会适时的“答茬儿”，协助对方把话说下去。善言谈者，能“化干戈为玉帛”，达到互相交心，增进友谊的目的。

第三，要兼顾各方。如果谈话对象是多个人时，应不时与各位攀谈，以免冷落他人，鼓励在座各位都开口说话，尽量找到大家都感兴趣的话题，如果发现某一位对此话题反感，就想办法及时转移话题，以免引起“一人向隅，举座不乐”的尴尬局面。

不要吝惜赞美之词

很多人都认为刻意地赞美别人乃是小人所为，事实上并非如此。我们都应该清楚一个道理，那就是枪炮或毒药可以杀死无辜的百姓，是因为它们被坏人利用了，而不是它们本身有什么不好。正如鸦片会使人丧命，是因为贩毒者利用了它，而在药店里，鸦片则又可成为很好的麻醉剂和镇静剂，可以用它来解除病人的痛苦。明白了这个道理，我们就应该承认，赞美作为一种说话的方式，如果我们用得恰当，会取得意想不到的良性效果。

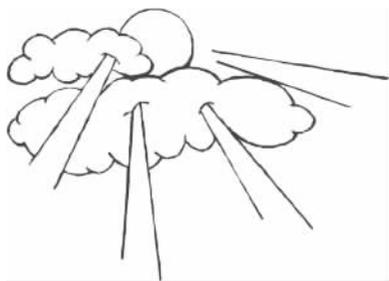
马克·吐温说：“只要一句赞美的话，我可以活上两个月。”要使人们始终处于施展才干的最佳状态，唯一有效的方法，就是表扬和奖励，没有比受到批评更能扼杀人们积极性的了。

著名的成功大师卡耐基小时候是一个公认的淘气大王。不幸的是，母亲很早就去世了，在他9岁的时候，父亲把继母娶进家门。当时他们是居住在弗吉尼亚州乡下的贫苦人家，而继母则来自经济状况较好的家庭。

一进家门，他父亲一边向继母介绍卡耐基，一边说：“亲爱的，希望你注意这个全县最坏的男孩，他可让我头疼死了，说不定会在明天早晨以前就拿石头扔向你，或者做出别的什么坏事，总之让你防不胜防。”

卡耐基对于父亲这一套已经司空见惯，他的确让父亲费了不少脑筋。然而，令卡耐基大惑不解的是，继母微笑着走到他面前，托起他的头看着他，接着又看着丈夫说：“你错了，他不是全县最坏的男孩，而是最聪明、但还没有找到表现机会的男孩。”这一句话，令淘气的坏男孩几乎落泪，他心里感到很温暖，自然对这个继母充满了好感。





学会选择

继母的这一句话，不仅让他和继母开始建立友谊，同时也成为激励他的一种动力，使他日后创造了成功的 28 项黄金法则，帮助千千万万的普通人走上成功和致富的光明大道。

赞美的力量竟是如此的不可思议。

无数事实证明：真诚地赞美，可以使对方心情愉悦，拉近双方的距离，消除隔阂。因此有人说，赞美之词是世界上最美丽的语言。适当地赞美别人的优点和长处，这是正确处理人与人之间的关系的一条重要而实用的法则。

几乎任何人都乐意听赞美的话，因此，有些成功学家建议人们在说话时“要以赞美开始”。但是，赞美的话也不是“好听”就行，也有一定的规则可循。

第一条赞美原则就是：恭维话要以事实为依据，不能违背事实胡说。

小张是个胖姑娘，最讨厌别人提“胖”“肥”等字眼。某日她去服装店买衣服，试了一件连衣裙，刚一穿上，那个售货员就习惯性地，您看您的身材这么好，天生就是衣架，穿这件衣服多漂亮呀。

小张听了这话冷笑了一下，心里骂这人说话虚伪。

想必这就叫“睁着眼说瞎话”，如果这位售货员说：“小姐，这件衣服很适合您，一是您的气质很好，穿这件衣服能提起来；另外，这个款型的衣服收身，显得您身材高，看起来显得苗条。”估计效果可能会好得多。

第二条赞美原则就是：赞美的话要不露痕迹。

有一个老笑话，说是一个人是拍马屁专家，连阎王都知道他的大名，死后见阎王，阎王拍案大怒：“你为什么专门拍马屁？我是最恨这种人！”马屁鬼叩头回道：“因为世人都爱拍马，不得不如此。大王是公正廉明，明察秋毫，谁敢说半句恭维话？”阎王听罢，连说：“是啊是啊！谅你也不敢！”

实则阎王也是爱听恭维话，不过说恭维话的方式，与普通人不同罢

了。这个故事是说明了世人之情，都爱恭维，你的恭维话如果有相当分寸，不流于谄媚，将是得人欢心的一种妙法。

第三条赞美的原则是：赞美之词不可提及别人的伤心事。

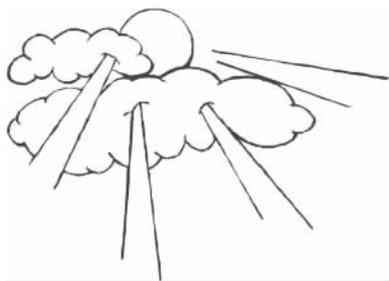
有一位姑娘交友不慎，被初恋的男友骗财骗色后甩掉了，姑娘为此难过了好一段时间。朋友们与她在一起时都会避讳这一话题，怕引得她伤心。偏偏有位同事口无遮拦，在聚餐时，就感叹道：“我觉得你挺优秀的呀，人品好，长相不错，为人处世也大方得体……”这本是句好话，却没想到酒过三巡的同事没经大脑又加了一句：“我真不明白当初你那个男友为什么会弃你而去呢？”姑娘本来听了前半句赞扬很是高兴，但听完后半句立刻沉下了脸，回敬了一句：“这关你什么事呀？”同事这才意识到自己犯了错误，支支吾吾地想道歉，却是越抹越黑，结果举座不欢，以尴尬收场。

这位同事的错误就在于，在赞美别人时说了不该说的话，引起了别人的伤心、恼怒之事，相信换了谁也会感到不舒服。

第四条赞美原则是：找独特的地方赞美，不要人云亦云。别人老赞美某人长相漂亮，你再说她漂亮估计就不会给他留下什么印象，如果你夸奖他身材好，有气质或者某些饰物漂亮则可能给他留下深刻的印象。

老子曰：“美言可以市尊。”从某种角度上讲，如果一个人善于驾驭语言，便可以用之去交换自己所需要的东西。这都从不同侧面说明了赞美的重要性。如果你想要得到对方的认可，那么要学会赞美，如果你想缓解矛盾，那么需要学会赞美。赞美是人际关系最好的润滑剂，它可以让你不费吹灰之力获得好人缘，只要你赞美有方，那么，你一定会成为一个受欢迎的人。





学会选择

学会漂亮地说“不”

行走于社会免不了要遇到别人请我们帮忙的时候，有些事是我们力所能及愿意去做的事，有些事是我们不愿意做的事，有些事是我们没有能力做的事。

在很多情况下，我们在面对别人的请求时出于一种“不好意思拒绝对方”的心理，半推半就地答应了，结果是自己不甘心也不情愿地成全了一些本来就可有可无的请求。更惨的是，一旦事情没办好，对方多会埋怨，自己费时费力花钱还不讨好，真是得不偿失。所以，那些我们没有把握能做好的事情，最好还是拒绝为妙，然而谁都知道，拒绝别人可不是件容易的事，尤其是对那些热心肠来说，世界最难念的字莫过于“不”字。

拒绝别人需要一份勇气，也需要一份智慧。

首先，我们必须摆正自己的心态，没有必要给自己制造压力。要明白，在生活中说“不”是不可避免的。说“不”并不是一种反抗，而是一种本身就拥有的自由权。若我们能想得更远，便会更易下决心。应做才做和能做就做，而不会因一时心软而自寻烦恼，更不必为这次的不忍或轻率承诺而付出更大的代价。不要为了讨好别人而委屈了自己，有时候，你越是想讨好所有人，可能最后一个好也讨不了，因为人的精力、时间、财力都是有限的，不可能处处顾及周详，与其受累受埋怨，还不如一开始就拒绝。

其次，拒绝作为一种心理解脱的手段，和赞美一样，也是一种艺术，也有它的技巧。直接地对对方生硬地说“不”可不是最佳方案，如果能为拒绝穿一件漂亮的外衣就能避免双方尴尬，也会减少得罪人的几

率。不妨尝试以下几种实用的方式。

第一，降低对方对你的期望。

大凡来求你办事的人，都是相信你能解决这个问题，对你抱有很高的期望值的。一般来说，对你抱有的期望越高，要拒绝也就越难。在拒绝对方时，倘若多讲自己的长处，或过分夸耀自己，就会在无意中抬高了对方的期望，增大了拒绝的难度。如果适当地讲一讲自己的短处，降低对方的期望，在此基础上，抓住适当的机会多讲别人的长处，就能把对方求助目标自然地转移过去。这样不仅可以达到拒绝的目的，而且使被拒绝者因得到一个更好的归宿，意外的成功所产生的愉快和欣慰心情，取代了原有的烦恼与失望。

第二，说明自己的处境让对方换位思考。

一般来说，一个人有事求别人帮忙时，总是希望别人能满足自己的要求，却往往不考虑给他人带来的麻烦和风险。如果实事求是地讲清利害关系和可能产生的不良后果，把对方也拉进来，共同承担风险，即让对方设身处地去判断。这样会使提出要求的人望而止步，放弃自己的要求。

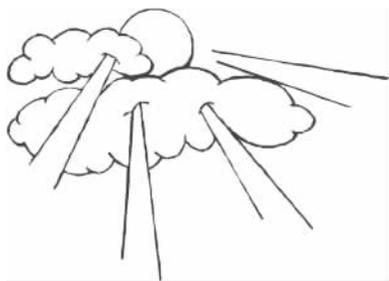
第三，替对方想出另外的出路。

某人来找你办一件你不想做的事，你可以对他说：“这事呀，那你应该找XX呀，他正管这事呢。”表面上你是说了一个提议，实际上是拒绝对方的请求，转移了对方的注意力，事情办成了他会感谢你给了他一个重要提示；如果事情没办成，他也不会迁怒于你，可谓一举两得。

第四，先答应对方想想办法，过一些时间再跟他说无能为力。

这是缓和对方对“不”的抗拒感的非常好的方法。在对方刚一开口你就语气强硬地说“不行”、“没办法”必然会伤害对方的自尊心，甚至招来对方的怨恨。你最好能洗耳恭听，等对方把话说完，然后，你最好能真正地表现出关心，让对方感觉到你在为他想办法。然后请对方等等消息，过上半天或一两天，你再打电话或者去家里说明自己不能办好事情的，并说明自己的难处并表示抱歉。这样对方觉得你已经做了些努





学会选择

力，也就不会怪你了。

第五，抬高对方让他不好意思开口。

抬高对方的办法可以是直接地对其进行赞美，或者是通过对自己的贬低抬高对方，比如：

“谁不知道你这方面的能力强，这事你都没办下来，我要是能做好我早不在这干了！”

“我记得原来咱们一起工作的时候你那么优秀，我总是羡慕你，现在你这样可不是你的作风，你得对自己有信心啊，你能力比我可强多了，只要你努力肯定没问题。”

第六，以“别人”为挡箭牌。

小张在电器商场工作。一天，他的一位朋友来买电视，让他给打个低一些的折扣。小张挺为难，这事他根本做不了主，于是他苦着脸对朋友说：“你上周以来能给打折，昨天我们盘点，上次促销还赔了钱，今天早上我们经理才公布过，不让随便打折了，以后谁打折谁补钱。”

朋友一听这话，觉得再说也没用了，就不再说什么了。

第七，留一个条件为活话。

赵思对摄像机朝思暮想了很长时间。一天，他心一横，花费了多年积蓄，从商店里乐滋滋地捧回一架崭新的进口摄像机。打那以后，他一有空便围着它转，爱不释手。时隔不久，赵思的一个中学同学跑来，说下星期他外出旅游想借用赵思的摄像机。将摄像机当作至宝的赵思真担心同学给他弄坏了。但不借吧怕伤了多年的友谊，且又难以启齿，于是赵思便找了借口对同学说：“我妈说过几天出门想带着，但是时间还没有定，到时候再说吧。她不用的话一定借给你。”

对这类勉为其难的要求，赵思既不说借，也不说不借，实际上为自己的最终拒绝留下了很大的回旋余地。如此既保全了双方的面子，不至于出现尴尬的僵局，又回绝了对方的要求。赵思的同学如果是个明白人，一定会心领神会，知“难”而退。

第八，用幽默风趣的语言谈论道理。

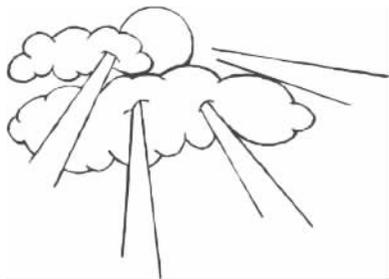
国学大师钱钟书先生很讨厌炒作，在他的《围城》出版后，许多媒体记者想采访他，钱先生实在没有办法了，只好以幽默的语言拒绝他们说：“假如你吃了一个鸡蛋觉得不错，你认为有必要非要认识一下那只下蛋的母鸡吗？”

风趣的比喻终于使对方在愉悦之中欣然接受了婉拒。

总之，该说不时要说不！学会拒绝，能让我们更坦率，更忠于自己，不必为他人之愿所累。伏尔泰曾经说过：当别人坦率的时候，你也应该坦率，你不必为别人的晚餐付账，不必为别人的无病呻吟弹泪，你应该坦率地告诉每一个使你陷入一种不情愿、又不得已的难局中的人。

从某种角度来说，明白拒绝人家，是“利人利己”的事。正如一位哲人所说：“当你拒绝不了无理要求时，其实你害了别人，也害了自己。”所谓害人是指助长了他的惰性，害己则是说违心地做自己不想做的事情会让自己心里很不舒服，甚至会后悔莫及。





适时的幽默为你的形象加分

美国一位心理学家说过：“幽默是一种最有趣、最有感染力、最具有普遍意义的传递艺术。”幽默的语言，能使社交气氛轻松、融洽，利于交流。人们常有这样的体会，疲劳的旅途上，焦急的等待中，一句幽默话，一个风趣故事，不仅能带给别人快乐，更能让自己疲劳顿消，笑逐颜开。

在人际交往中，我们不难发现，有幽默感的人不管在哪里都会受欢迎，因为人们总是可以从那些幽默的话语中得到放松和快乐。最明显的是，在餐桌上，在聚会中，有幽默感的人可以带动全场的气氛，让人们真正能感到用餐愉快；还有一种常见的情况是，我们总是喜欢听一些“名嘴”说话，并不是因为他演讲的内容有多不同凡响，主要是因为他们的幽默，能让听者笑声连连，也是这种幽默的魅力使许多人成了他们的忠实“粉丝”。

可见，幽默作为“漂亮话”的一种，有着很大的力量。

有幽默感的人可以为自己创造魅力，而这种魅力正是你的无形资产。

有位名人说过：“幽默是一种看待万事万物都显得‘新奇有趣’的生活态度。”幽默更是成熟睿智的最佳表现。

首先，幽默可以避免自己尴尬，是最敏捷的沟通感情的方式，它能迅速地融洽气氛，摆脱尴尬。

杰出的英国戏剧家萧伯纳的名字几乎成为幽默的同义语了。一天，年迈的萧伯纳在街头被一个骑自行车的人撞倒，虽然没有发生事故，但这一惊吓也非同小可。那个人立即扶起戏剧家，并讷讷地向他道歉。

然而，萧伯纳打断了他，对他说：“不，先生，您比我更不幸，要是您再加点劲儿，那就可以作为撞死萧伯纳的好汉而永远名垂史册啦！”幽默感给了萧伯纳惊人的自制力。萧伯纳的这句幽默话使双方都摆脱了窘境。

其次，幽默可以使人在受气时，以轻松诙谐的方式，理智地回击对方，达到讽刺的目的。

人们在受到不公正待遇时往往会因愤怒而失去冷静，反击方式通常也是硬邦邦地出言不逊，结果没解决问题不说，还使僵局更僵了。

而幽默就能够以巧妙的语言体面地给对方以反击，收到不会让局面变得更糟又恰如其分地反击的双重效果。

有位作家某次到一家杂志社去领取应付未付的稿费。

可是出纳却对他说：“很抱歉，先生。支票已开好了，但是经理没有签字，所以今天领不到钱。”

“他为什么不签字？这是早就该付的款？”作家有些生气。

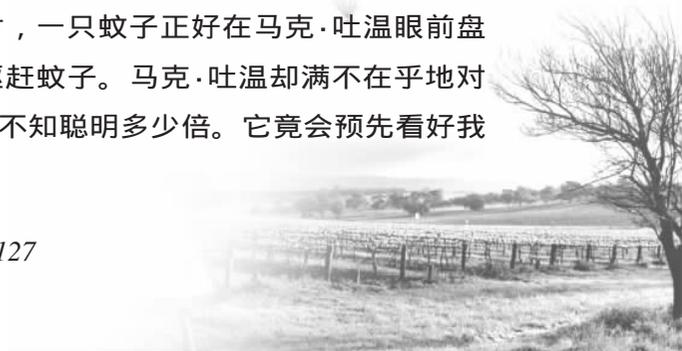
“他因为脚跌伤了，躺在床上。”

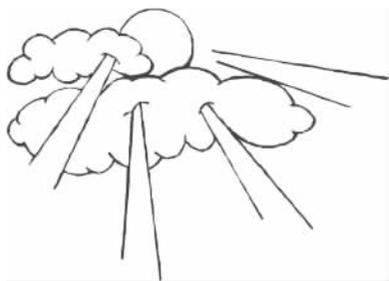
“啊！看来是没办法了，我真希望他的脚早点好。这样我就能目睹他是用哪只脚签字了！”

这位作家幽默的高明之处在于没有直接说出他的那条推诿理由是荒谬的，是缺乏说服力的，而是顺着对方的话，将理由按惯性思维发展下去，让对方清楚地感到自己的愤慨，并让他哑口无言。

再次，幽默能摆脱困境，消除烦恼。一个人的语言可以像优美的歌曲，也可以像伤人的利剑。幽默机智的话能使人产生喜悦满足之感，令人久久难忘。

美国小说家马克·吐温的机智幽默，同他的小说一样享有盛名。有一次，他去某小城，临行前别人告诉他，那里的蚊子特别厉害。到了那个小城，正当他在旅店登记房间时，一只蚊子正好在马克·吐温眼前盘旋。那个职员面露尴尬之色，忙驱赶蚊子。马克·吐温却满不在乎地对职员说：“贵地的蚊子比传说中的不知聪明多少倍。它竟会预先看好我





学会选择

的房间号码，以便夜晚光顾，饱餐一顿。”大家听了不禁哈哈大笑。结果这一夜马克·吐温睡得十分香甜。原来，旅馆全体职员一齐出动，想方设法不让这位博得众人喜爱的作家被“聪明的蚊子”叮咬。

最后，幽默可以化冲突为喜悦，变危机为幸运；在充满火药味的场合，也可以成为最佳的缓和剂，帮助你摆脱困境。

保罗·纽曼是美国著名的影星，他凭借精湛的演技和叛逆的形象，成为好莱坞最受瞩目的男演员。

1982年，他在纽约布鲁克林大学新设电影系之际，特地访问该校，同时主持了新片《恶意的缺席》的试映会，还参加学生的座谈。

其间的气氛一直不错，直到有一位学生很不满意地说：“我从收音机中听到这部电影的广告——最后一场是拼得你死我活的枪战场面，可是实际上，片尾非常平静和平，像这种虚伪的广告宣传实在让人难以接受。”

学生的话让现场的气氛顿时变得十分紧张。众人把目光都集中到了保罗·纽曼身上，这时，他回答说：“我完全不知道广播电台的广告内容。不过，下一次的片尾一定会出现激烈的射杀场面。镜头上出现的是：我用枪打死了那位收音机播音员。”

他幽默的回答引起了哄堂大笑，化解了紧张的气氛，赢得了影迷的爱戴。

总之，“幽默”的好处多多，能缓解紧张气氛，消除疲劳，使人际交往更加和谐；化危机为转机，突破困境、反败为胜……具有愉悦、美感、批评、教益、讽刺等作用，幽默在合适的场合，合适地使用，不仅能帮助人们应付各种矛盾和尴尬，而且能够体现一个人的豁然大度，让人们的语言充满了生活智慧。一句得体的幽默会消除一场误会，一句巧妙的幽默言辞能胜过好多句平淡无味的攀谈。

由此可见，幽默不仅反映出一个人随和的个性，还显示了一个人的智慧以及随机应变的能力。但需要注意的是，幽默既不是毫无意义的插科打诨，也不是没有分寸的卖关子、耍嘴皮子。幽默要在入情入理之

中，引人发笑，给人启迪，这需要一定的素质和修养。

幽默是一种优美的健康的品质，也是现代人应该具备的素质，每个人都应该具备这一品质。可是，不会幽默、不懂幽默者大有人在。有人说，幽默只可意会，不可言传；也有人说，幽默是天生的，不会幽默的人任你怎么教也不会。幽默确实需要天分，但后天的训练也同样重要。那些幽默大师也都是后天“自悟成才”的。所以，只要你用心学习幽默，掌握一定的技巧，一定也能成为一个幽默的人。

那么，应当怎样培养自己幽默谈吐的能力呢？首先，要有渊博的知识和宽阔的胸怀，对生活充满信心与热情。其次，要有高尚的情趣、丰富的想像力、开朗乐观的性格，才能成为幽默风趣、自然洒脱的人。第三，要善于模仿，多看一些幽默的段子会在你心里留下印象，多多模仿名人，模仿得多了，这些幽默的话就会在你需要的时候主动出现在你的嘴边。

具体来说，幽默还有一些技巧，这里介绍一些常见的方法。

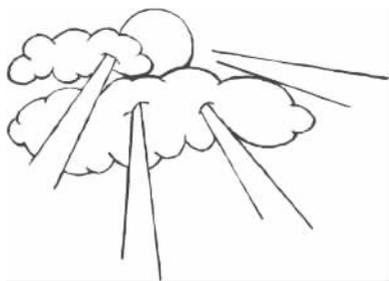
1. 偷换概念

有个人很喜欢艺术，却不愿意在此事上多花钱，平时只是去画廊看看从不买东西。她还振振有辞地说，对艺术的美仅限于欣赏。那天她在画廊一边欣赏一幅油画，一边坐下来夸赞道：“多么漂亮的色彩啊！多么不凡的天才之作！”她悄声对站在旁边的画家说：“我真希望能够把这些奇异的色彩带回家。”“你会如愿以偿地，”画家答道，“你正坐在我的调色板上。”

2. 极度夸张

运用夸张的方去来表现幽默，效果也非常鲜明。有这样一则故事，房客对店主说：“昨晚我睡不着，太冷了，窗上有洞，房间里只有一点光，我实在睡不着。”店主奇怪地说：“那你为什么不把蜡烛吹灭呢？”房客说：“吹不灭的，因为那球形的火焰结冰了。”在这个故事中，房客运用夸张式的幽默语言，既巧妙地批评了旅店太冷，又避免了与店主正面发生冲突。





学会选择

3. 正话反说

某人家的房屋漏雨，几次请求修缮都没有结果。一天，单位领导视察民情，也问及他的房子一事。人们以为他会大诉其苦，却没想到他微微一笑说：“还好吧，也不是经常漏，只是下雨时才漏。”妙语博得领导一阵大笑。几天后，修房问题妥善解决。

4. 以毒攻毒

有一天，一个高傲的旅行家有意奚落海涅说：“我去过一个海岛，那里真是人间仙境，岛上没有半个犹太人和驴子！”

海涅当然知道这是在讽刺他，但他并没有动怒，反而笑着回道：“看来，只有我们两个一起去那个岛上，才能弥补这个缺陷！”

5. 歪解其意

抗日战争胜利之后，张大千要从上海返回四川老家。梅兰芳等好友设宴为他饯行，宴会刚开始，大家请张大千坐首座。张大千却说：“梅先生是君子，应坐在首座，我是小人，应陪末座。”大家都不解其意。张大千说：“有句话说‘君子动口，小人动手’。梅先生唱戏动口，我作画是动手，我应该请梅先生坐首座。”满堂来宾拍手称赞，并深深为张大千先生不计世俗名位的豁达胸怀所折服，更生敬仰之心。

6. 妙用谐音

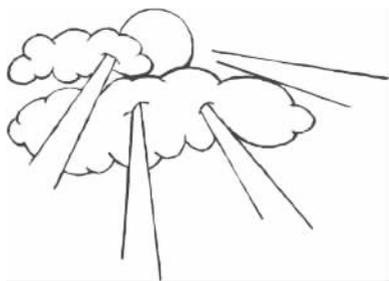
借助同音字的谐音关系，也可用来表现幽默。例如，有个男孩爱慕一个女孩很久了。终于有一天，他决定对心仪的女孩子表白了，他问她：“你喜欢什么样的男孩？”女孩想了想说：“我喜欢投缘的。”男孩故意叹了口气说：“一定要头圆吗？稍微有点方不行吗？”

7. 词语别解

在公共汽车上，因突然煞车，一位男青年无意中撞了一位女士，女士愤恨地说：“德性！”众人都将目光聚到了男青年身上，只见男青年一本正经说了一句话：“不好意思小姐，不是德性，是惯性。”车上的人顿时哄然大笑，女士也笑了，男青年于是表示了歉意，车上紧张的气氛也随之消失了。

有人说，幽默感好比是土壤，幽默技巧好比是种子，种子只有放在土壤里才能发芽、开花、结果。相信只要你虚心学习，把幽默当成一种习惯，那么幽默就会成为你性格中的一部分，你也就成了幽默高手了。上面列举的只是几种常用的方法。在实际运用时，应因人、因时、因情、因境而异，要知道，幽默只是手段，并不是目的。不能为幽默而幽默，一定要根据具体的语境，适当选用幽默话语。方能不落俗套，为人们所喜闻乐见。





永远别说“你错了”

一位心理学家曾说过，在人际交往中，破坏力最强的莫过于这三个字——你错了。不管你作为上司，朋友，还是长辈，一旦这三个字说出口，必然会引起对方的不快，有时还会带来一场不快、一场争吵，甚至会使你们双方反目成仇。

“你错了”三个字，破坏力为什么会这么大呢？这是因为：

第一，喜欢被人肯定是人的本性，你否定了别人的观点，必然会令人心情不愉快。

第二，人人都要面子，“你错了”这三个字会让对方感到颜面大失，为了保住面子，多数人都会选择奋力抵抗。

第三，每个人都会站在自己的角度看问题，没有几个人能真正客观地思考。我们多数人都具有武断、固执、嫉妒、猜忌、恐惧和傲慢等缺点，所以通常很难认为自己错了。

而且，一个人说错话或做错事，总是有原因的，所以我们即使明知自己错了，也会强调客观原因，认为错得有理。正如罗宾森教授在他的《下决心的过程》中所说：

“我们有时会在毫无抗拒或热情淹没的情形下改变自己的想法，但是如果有人说我们错了，反而会使我们迁怒对方，更固执己见。我们会毫无根据地形成自己的想法，越是有人不同意我们的想法时，我们越会全心全意维护自己的想法。显然不是那些想法对我们珍贵，而是我们的自尊心受到了威胁……我们愿意继续相信以往惯于相信的事，而如果我们所相信的事遭到了怀疑，我们就会找借口为自己的信念辩护。结果呢，多数我们所谓的推理，就会变成找借口来继续相信我们

早已相信的事物。”

当一个人犯了错误时，很多时候并非意识不到自己犯的错误，只是顽固地不肯承认而已。所以，当你对一个人说“你错了”时，必然会撞在他固执的墙上。

在一次聚会上，大家说起了养生保健的话题，有一位女士提到了自己习惯做的一种汤，说她和她先生每周都会煲几次这样的汤，两个人的皮肤都有了明显的改善。说着还高兴地传授了自己的做法。说到一半，一位先生忽然打断她的话说：“哦，天呢，你们千万不要学习这种汤的做法，这么做汤是不对的，我在电视上看到报道，这两种食物放在一起经过长时间的煮会产生某种毒素，如果常吃还会导致肢体浮肿……”

“这绝不可能，我至少已经吃了三个月了，是不是你记错了这两种食物。”女士显得有点不高兴。

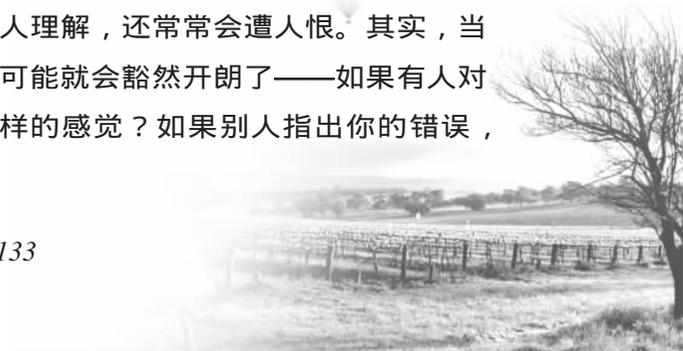
“保证没有，这种事我怎么可能记错呢。你不要再这么吃了，不会有好处的。”这位先生越发肯定地说。

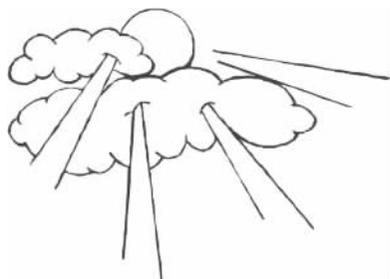
女士很不屑地说道：“那你看我身体浮肿了吗？我昨晚才吃过，我已经在自己和我先生身上做了试验了，完全没有问题，你们这些学医的人太大惊小怪了。”

“这怎么是大惊小怪，我也是为大家的健康着想……”

一场口舌之争就这样开始了，可想而知，聚会到最后也不欢而散了。虽然这位先生是好意，但是谁都能看出来，并没有起到好的作用。试想，如果他能换一种说法，先肯定这种女士说的功效，再善意地提示不要将汤煮得时间太久，否则就会产生副作用，想必这样说的效果就会好得多，不仅女士会感谢他的提醒，旁人也会认为他博学，更不至于使自己陷入尴尬之地。

与这位先生一样，有些人认为不指出别人的错误是不负责任的表现，但总是困惑于自己的好心不被人理解，还常常会遭人恨。其实，当你站到对方的角度上去考虑时，很可能就会豁然开朗了——如果有人对你说“你错了”，你心里会是什么样的感觉？如果别人指出你的错误，





学会选择

你最希望他怎么说？

当我们错的时候，也许会对自己承认。如果对方处理得很巧妙而且和善可亲，我们也会对别人承认，甚至以自己的坦白直率而自豪。但如果有人想把难以下咽的事实硬塞进我们的食道，那我们是决不肯接受的。没有人愿意被人看成“傻瓜”。

既然我们自己是这种想法，那么也可以理解别人也具有同样的想法，不要把所谓“正确”的理论硬塞给别人。

有一种人在面对分歧时，还会做出更愚蠢的事——“你的确错了，不信我证明给你看。”

不管你用什么方法证明对方错了，都无疑是一种挑战。这样会揭起战端，只会使他想反击，在你尚未开始之前，对方已经准备迎战了。结果，必会两败俱伤，自己不愉快，还会影响你与对方的关系。要知道，说对方错了，就好像是在说“我比你高明”，无疑是在跟人们自尊自大的共同心理作对，这样做，怎会不令人反感？

心理学家提示人们：对于一些无关紧要的小事，我们不必非要指出对方的错误；对那些主观性很强的问题，我们也不必非要以对错去衡量。如果必须指出对方错误时也绝对要避免使用类似“你错了”这样的语言。相比较而言，先谦虚地说，“也许我错了”会更容易让对方接受。

有一位汽车代理商，在处理顾客的抱怨时，常常冷酷无情，决不肯承认产品质量与服务的问题是自己这方面的失误，总想证明问题的根源是顾客在某些方面犯了错误。结果，他每天陷身于争吵和官司纠纷中，心情一天比一天坏，生意也一天比一天差。

经过一位成功学家的指点，他改变了处理办法。当顾客投诉时，他首先说：“我们确实犯了不少错误，真是不好意思。关于你的车子，我们有什么做得不合理的地方，请你告诉我。”这个办法很快使顾客解除武装，由情绪对抗变成理智协商，在双方的谈话中，这位代理商发现多数顾客在操作上的确存在问题，但他再也不直接指出，而是以巧妙的语

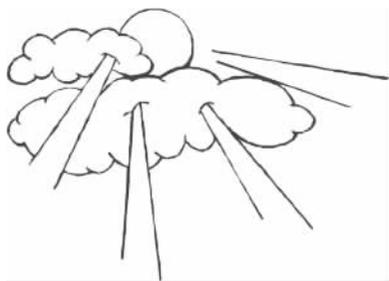
言让顾客自己意识到自己的错误。

于是，许多投诉很容易就解决了。如此一来，这位代理商的麻烦越来越少，生意也越来越好了。

当我们说对方错了时，他的反应常让我们头疼，而当我们承认自己也许错了时，就绝不会有这样的麻烦。这样做，不但会避免所有的争执，而且还可能会使对方跟你一样地宽宏大度，承认他也“可能”错了。

总之，即使真理站在你这一边，用最温和的态度说“你错了”，要改变别人的主意也不容易。一定要用一定的技巧，使对方察觉不到“你错了”这三个字。正如一位成功学家所说“必须用若无实有的方式教导别人，提醒他不知道的好像是他忘记的”。





远离争吵、抬杠

“气大伤身”，这一点很多人都知道，但是知道并不意味着就能够做到。有些人好像偏偏喜欢和人争吵、抬杠似的，任何鸡毛蒜皮的小事都能争个面红耳赤，乃至气急败坏。想想看，何苦来着？于是，有的人选择了远离争吵、抬杠，有的人却选择了固执己见，将争吵继续进行下去。

怒是人的“七情”之一，而且是七情中表现最为强烈的一种不良情绪。研究表明，当我们不愉快时，更容易被一些琐事激怒。当我们被激怒时，大脑功能就会发生紊乱，理智的分析能力受到抑制，导致处理事情失常。“怒”这种有害情绪还是诱发多种疾病的重要诱因，这在祖国医学典籍中早有记载。如《内经》中指出，“怒伤肝”；“百病生于气也，怒则气上”；“大怒则形气绝，而血菀于上，使人薄厥”。怒在某些情况下虽有一定的发泄作用，在一定程度上有助肝气的疏泄条达，但若大怒不止，则会导致肝气上逆、血随上溢，出现面赤、头晕目眩、胸胁疼痛、吐血、呕血、鼻衄、血压升高，甚至昏厥卒倒，诱发中风。所以，从古至今，善养生的人都把“制怒”放在重要的地位，正如两句诗中说得好：“长寿应止雷霆怒，求健须息霹雳火。”

另一方面，容易生气也是做人与应酬的大忌。做一个有主见，有头脑，不随人俯仰，不与世沉浮的小人物，这无疑是值得称道的，但是这要以不固执己见、不偏激执拗为前提。没有人愿意和那些动不动发火、抬杠的有过多的交往。因为，他们害怕这种火一不小心就会烧到自己身上。

正因为“怒”、“生气”有着诸多的害处，所以，我们必须学会

“制怒”。据记载，东晋时的王述是个有名的急性子。后来，他意识到容易生气动怒是人格不完美的表现，是严重的人格缺陷，因此下决心自制，处处磨炼自己的性格。有一回他与谢奕发生矛盾，谢在盛怒之下对他“肆言极骂”，王听之泰然，表现得非常的大度，一时传为美谈。清代著名的爱国将领林则徐，性格也比较急躁，有容易动怒的毛病，且往往因为发怒影响了人际关系，给自己带来许多不必要的麻烦。所以，他无论到任何地方，总是将“制怒”二字悬于墙上，时时警戒自己。

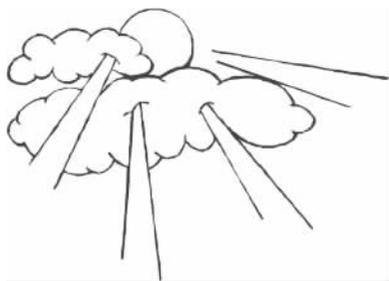
在有的人看来，似乎争吵不可避免，因为一些事情必须分出胜负来，一些问题也必须判断出个对错来。而事实上，很多时候，人们争吵并不是为了分出胜负和对错，只是为了坚持自己的观点，并试图用这种方式让对方接受自己的观点。如果对方不肯接受的话，那争吵就不可避免地发生了。

一本《影响人类的行为》的书说：“当一个人说‘不’时，他所有的人格尊严都已经行动起来，要求把‘不’坚持到底。事后他也许会觉得这个‘不’说错了，但是他必须考虑到宝贵的自尊心而坚持说下去。”

比如，我们生活中常见的争论，如果争论双方都不肯低头，又没有人出来打圆场，那很可能最后以争吵甚至翻脸结束。要知道，凡有争论，当事人几乎都各有言之成理的论点，因此，如果你确实无法让对方改变心意，承认你的观点，对方也同样无法说服你承认他的观点，那最好的办法就立刻罢手。不要说出那种“一言既出，驷马难追”的话来，后悔造成的伤害也就无法补救了。

其实，争论不过就是交流看法，每个人都可以自由表达，对方其实也可以敞开心怀接受不同的意见，来丰富自己的认识。完全没有必要一定要让对方臣服自己，也没有必要将自己的观点强加给别人。既是交流看法，那为了避免出现僵局，一种有效的办法就是和稀泥，说句“我们两个人都是对的”，然后再转向比较安全的话题。比如，夫妇俩人对如何管教十来岁的孩子意见产生分歧，而且各持己见，嗓门越扯越高，大有剑拔弩张之势。其实，只要说“嘿，我们都是为了孩子好”，自可摆





学会选择

脱敌对状态，一切不快烟消云散。

还有一种情况，那就是争论的双方会拉身边的人进来给自己助威，或者以第三者的认同来增加自己论点的力度。如果这个第三者是你，那你最好还是置身事外、不参与辩论比较好。

约翰·詹姆士说：世界上没有不会快乐的人，只有不肯快乐的心。其中凡事跟人较真便是一些人快乐不起来的根源，也是难以得到恒久友谊的根本原因之一。

有位智者说，大街上有人骂他，他连头都不回，他根本不想知道骂他的人是谁。因为人生如此短暂和宝贵，要做的事情太多，何必为这种令人不愉快的事情浪费时间呢？这位先生的确修炼得颇有城府了，知道该干什么和不该干什么，知道什么事情应该认真，什么事情可以不屑一顾。要真正做到这一点是很不容易的，需要经过长期的磨炼。如果我们明确了哪些事情可以不认真，可以敷衍了事，我们就能腾出时间和精力，全力以赴认真地去做该做的事，我们成功的机会和希望就会大大增加。与此同时，由于我们变得宽宏大量，人们就会乐于同我们交往，我们的朋友就会越来越多。事业的成功伴随着社交的成功，岂非人生一大幸事！

总之，不论你处于什么情况下，争吵的事还是避免的好，因为这些徒劳无功的争吵你即使赢了也不会得来什么好处，到头来还不是一个输家，又劳心又费神。

善意的谎言也美丽

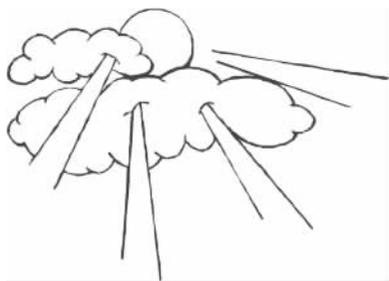
自古以来，喜欢说谎的人一直被人们鄙视，谎言也被人们认为是最不欢迎的语言，但是，谎言中也有一种特例，叫做善意的谎言，当我们为了他人的幸福和希望适度地扯一些小谎的时候，谎言的性质即变为理解、尊重和宽容，并会产生神奇、积极的力量。父母的一句善意的谎言能让哭泣的孩子笑容满面；老师的一句谎言，能让彷徨失落的学生重塑自信；医生的一句谎言，能让恐惧的病人由毁灭走向新生……善意的谎言都是出于美好的愿望，因此，它不会玷污文明，更不会扭曲人性，甚至可以说，它是心灵的滋养品，也是信念的原动力，善意的谎言能让人找到更多笑对生活的理由，促使人坚强执著，最后战胜脆弱，绝处逢生。

雨果的不朽名著《悲惨世界》里那个主人公冉阿·让本是一个勤劳、正直、善良的人，但他穷困潦倒，度日艰难。为了不让家人挨饿，迫于无奈，他偷了一个面包，被人当场抓获，冉阿·让被判定为“贼”，并因此而锒铛入狱。

出狱后，他到处找不到工作，饱受世俗的冷落与耻笑。从此，对世界失去希望的他真的成了一个贼，顺手牵羊，偷鸡摸狗。警察一直都在追踪他，想方设法要拿到他犯罪的证据，把他再次送进监狱，他却一次又一次幸运地逃脱了。

在一个风雪交加的夜晚，他饥寒交迫，昏倒在路上，被一个好心的神父救起。神父把他带回教堂，但他却在神父睡着后，把神父房间里的所有银器席卷一空。因为他已认定自己是坏人，就心安理得地干坏事。不料，在逃跑途中，冉阿·让被警察逮个正着，这次可谓人赃俱获。





学会选择

当警察押着冉阿·让到教堂，让神父辨认失窃物品时，冉阿·让绝望地想：“完了，这一辈子只能在监狱里度过了！”谁知神父却温和地对警察说：“哦，尊敬的警察先生，我想一定是有什么误会，他是我的朋友，这些银器是我送给他的。他走得太急，还有一件更名贵的银烛台忘了拿，我这就去取来！”

神父的话让冉阿·让的心灵受到了巨大的震撼。警察走后，神父对冉阿·让说：“过去的就让它过去，重新开始你的人生吧！”

从此，冉阿·让洗心革面，重新做人。他搬到一个新地方，找到了一份工作，他积极上进。后来，他终于成功了，有了一定的经济基础和社会地位，他毕生都在救济穷人，做了大量对社会有益的事情。

神父一句善意的谎言如雪中送炭，给冉·阿让以温暖、光明和力量，并拯救了这个险些堕入地狱的灵魂。可见，善意的谎言会让人生充满美好的希望，也会让善良的说谎者倍添其人性的魅力，使人们更加爱他、敬他。

善意的谎言具有神奇的力量，或是出于信任，或是出于宽容，或是出于鼓励，或是出于理解，总能带给人以希望和感激。所以说，善意的谎言是美丽的，也是生活中不可缺少的。当然，善意的谎言也有其一定的规则。

第一，一定要出于一种善意的爱护，以避免让人伤心、难过、着急、失望为目的。

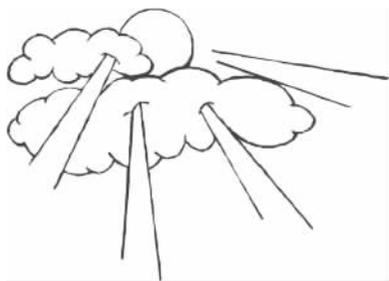
第二，谎言是非说不可的，否则将可能带来难以预料的后果。

俗话说：“适当的谎言是权宜之计。”由此可知，在某些场合还是有说谎的必要的，这种例子随处可见。

一位老先生患了不治之症不久将要死去，他唯一的儿子为之极感颓丧。他应该让父亲知道病情吗？大多数专家认为：儿子不应该把事情的真相告诉父亲，也不应该向他流露痛苦的表情，以增加他的负担，而应该尽量用谎言给他一些希望和宽慰，使父亲在生命的最后一刻尽可能快乐。

生活中常能碰到一些善意而美丽的谎言，这些谎言构成了人生的另一种风景，它丰富了人的生活情趣，和谐了人际关系，调节了人的内心世界，能使人生活愉快、家庭和谐。如：灾难突然来临的谎言，让老人宽心的谎言，使夫妻和谐的谎言，消除同事之间误会的谎言，勉励孩子学习的谎言……有时候，为了让身边的人幸福，我们有义务精心编织一点善意的谎言，因为人生中有一种幸福便来自这种谎言！





学会选择

该沉默时绝不多言

有人说：一切伟大的诞生都是在沉默中孕育的。智者们都从沉默中得到了好处，只有他们理解沉默的价值。

所以，甘地说：“沉默是信奉真理者的精神训练之一。”

吉辛说：“人世愈来愈吵闹，我不愿在增长着的喧嚣中加上一份，单凭了我的沉默，我也向一切人奉献了一种好处。”

生活中，有许多人以为只有高声叫卖学问见识才是进取之道，他们对沉默不以为然，不屑一顾。

有内涵的人绝不会像暴发户一样轻易炫耀自己的聪明，在没有必要的情况下，他们宁可一言不发。结果，他们在沉默中获得了更大的价值。

首先，沉默是自我保护的有效方式。

天主教罗马教皇约翰·保罗二世曾任命了一个御用裁缝，他的名字叫拉涅罗·曼奇内利。当人们知道教皇身上那做工考究的长袍都是出自他的手时，对他充满了敬意。

其实，拉涅罗·曼奇内利不光手艺高超，为人也谦恭严谨，颇受教皇和红衣主教们的青睐。与新被任命的红衣主教们相比，他与教皇更熟。他常被召到教皇的私人寓所为其量体裁衣，而耶稣圣像所穿的黑袍也是出自他的巧手。

不过，曼奇内利却并没有因为认识众多的宗教名人而洋洋自得，他的言行相当谨慎，他从不透露任何有关教皇和红衣主教的事情。教皇一件白色长袍的价钱以及制作细节，从他嘴里根本套不出来。他守口如瓶，绝不把听来的主教们的议论透露给外界，正是慎言使他赢得了教皇

和主教们的信赖。

他唯一的谈话就是自己多年来在裁剪上的心得，他认为自己能够发现客人体形上的不足，并想办法为他们弥补。比如，为一个略微驼背的人设计长袍，衣服的后襟就要稍长，前襟稍短，这样可令穿衣人看起来更挺拔。有人就此判断那个穿衣人是教皇本人，但曼奇内利拒绝证实。

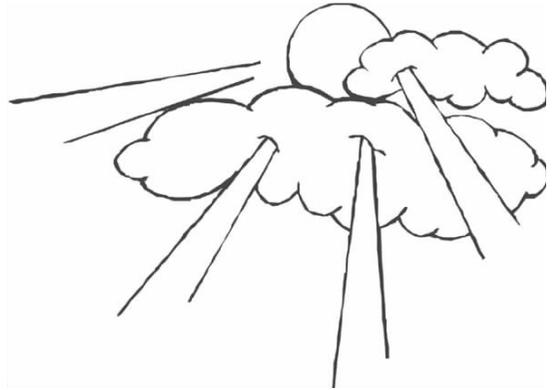
俗话说，祸从口出，就在你夸夸其谈之际，已经为那个一直在暗中与你较劲的人准备了一些把柄，为那个听了你某句话不舒服的人进行报复埋下了伏笔。所以古人说：沉默是金。很多时候不说话就是最聪明的选择。

其次，沉默是最厉害的武器之一。

在与人交谈时，你说得越多，对自己的喜好或其他方面的特点暴露出来的就越多，对方掌握你的信息就会越多，就越容易做到“知己知彼”。相反，当你保持沉默时，对方由于不知道你的底牌而感到无穷的压力，这时，他的意志将受到动摇甚至不战自溃。比如，那些高明的谈判者都善于运用沉默来使结果变得对自己有利。他们深知，大多数人总是讨厌沉默，而试图以语言或其他信息来填补它——这正有可利用之处。于是，谈判劣手们往往缺乏沉默的耐力，忍不住以额外的细节、争辩或游说来填补这难堪的沉寂。如此一来，顿使自己处于劣势。

孔子说：“多闻阙疑，慎言其余，则寡尤。”就是说：虽然博学，仍有不能完全了解之事，说话时言语要恰到好处，不可多说，多则不免有失。做人要少说多听，带着耳朵参与讨论，比带着嘴巴滔滔不绝要更得人心，更容易在人际关系中进退自如，赢得他人的喜爱。



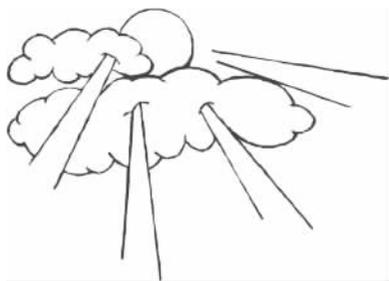


第八章

谨慎行动，选择做该做的事

一个人事业、社交的成功与否与他的做事习惯有很大的关系。会做事的人绝不把时间和精力花在这些不该做的事情上，而对于那些应该做的事，他们会将它做得恰到好处，近乎完美。想要取得成功的人，必须要修炼做事的功夫，努力掌握做事的技巧。只有这样，你才能更容易接近成功的目标。





学会选择

做事不忘“利人利己”原则

在《影响人类行为》一书中，哈雷·欧弗斯屈脱教授曾一针见血地指出：

人类的任何行动都是由基本欲望所产生的……对于想要说服人家的人，最好的建议是，无论在商业中、家庭中、学校中，还是政治中，都要先激起对方某种迫切的需要，如果能做到这点，就可能左右逢源，否则就很可能到处碰壁。

教授的这句话反映出了我们现在时常说到的“双赢”理念，即在达成自己意愿的时候兼顾对方的利益，通俗地说，既要为自己着想，又要为对方打算。只有这样我们做事时才会赢得别人的支持，才能保证事情的顺利进行；相反，如果只考虑自己的利益，而不想对方的需要，那么事情就很可能陷入僵局。美国教育学家爱默生对此深有体会：

有一次，爱默生和他的儿子，想要把一头小牛赶进牛棚里去，可是父子俩都犯了一个常识性的错误，他们只想到自己所需要的，却根本不管那头小牛心里所想的。于是，爱默生在后面推，儿子在前面拉，可费了很大力气小牛就是一动不动。可见那头小牛也跟他们父子一样，也只想自己所想要的，所以挺起大腿，拒绝离开草地。

这种情形被旁边的一个女佣看到了。这个女佣没读过什么写书，也不会做文章，可是她却明白爱默生父子俩不明白的道理——设身处地地去想这头小牛所需要的。

只见这个女佣人走到小牛跟前，把自己的拇指放进小牛的嘴里，让小牛吮吸拇指，女佣慢慢地朝牛棚走，小牛自然而然地随着女佣脚步进了牛棚，而这种很温和的方法并没费一点力气。

这个道理非常通俗、浅显，就是告诉人们，想达成自己的目的时，不要忘记别人的需要。然而在生活中，大多数人都会忽略这一原则，这大概是因为许多人做事“只想自己”的习惯早已根深蒂固。殊不知，自己的利益其实在很多时候是和别人的利益息息相关的。

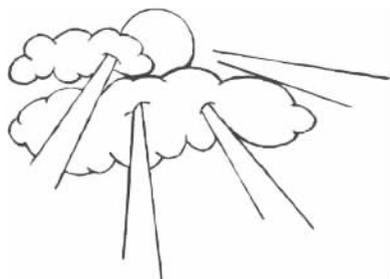
第二次世界大战后不久，战胜国决定成立一个处理世界事务的联合国。可是联合国设在什么地方，一时间成了一个颇费周折的问题。按理说，联合国的地点应该设在一座繁华的城市。可是，在任何一座繁华的城市建立联合国总部都需要大量的土地来建造楼房，这些土地将花费大量的资金。可是刚刚起步的联合国总部却无力支付这样一大笔巨款。

正当各国首脑们商量来商量去的时候，美国的洛克菲勒家族知道了这个消息，在人们惊异的目光中，他们立即决定出巨资 870 万美元在纽约买下了一块土地，无偿捐给了联合国，同时买下了这块土地周围的大片土地。这次“利人”的行为为洛克菲勒家族带来了很大的声誉，很多人都认为洛克菲勒家族的行为有些愚蠢。然而，在联合国大厦建成之后，人们才明白洛克菲勒家族的真正用意。联合国大厦周围的土地价格飙升了数倍，没有人能够计算出洛克菲勒家族经营这片土地到底赚回来多少个 870 万美元。这件事正是“对人有利，自己有利”的最好例证，也是这一原则最成功的案例之一。

在现代社会，传统的“你赢—我输、你输—我赢、你输—我输”的竞争模式不再适合当今的大潮流，只有“你赢—我赢”才是真正的成功，“利人利己”原则正是实现双赢的桥梁。不仅在商界如此，生活中与人相处更是如此，坚持利人利己，互惠互利，都不失为最好的选择，其中的道理不难理解：那些只想“我赢”的人往往很难成功，因为他们难以唤起别人的共鸣，更不必说得到别人的支持了，甚至有时候，我们还会认为这个人自私，鄙视其为人，不愿与其来往。如果你还没有看清楚这种趋势，如果还没有及时地调整你的心态，那么等待你的只能是“人”“财”两失的失败结局。

当然，每个人最关心的莫过于自己的利益，因此“利己”是放在首





学会选择

位的，但事实告诉我们，在做一件对自己有利的事情时，千万别忘记为对方寻觅些好处，这样才容易得到别人认可甚至是帮助。正如亨利·福特所说：“如果你想拥有一个永远成功的秘诀，那么这个秘诀就肯定是如何站在对方的立场上考虑问题——这个立场是对方感觉到的，但不一定是真实的。”

行善也有一定之规

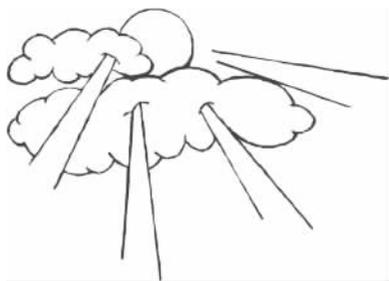
墨子曾说：“有力者疾以助人，有财者急以分人，有道者劝以教人。若此，则饥者得食，寡者得衣，乱者得治。”这些充满慈善爱心的名言，历经万代，传承至今，成为了中华民族的光荣传统。然而，生活中常有人“热心办坏事”，自己费心费力帮助了别人，不仅没落到什么好处，还让人家埋怨。这些热心人非常迷茫，产生了“难道帮助别人也错了吗”的疑惑。其实，不是“帮助别人”本身的错，而是帮助别人的方式有问题。成功学家提醒人们，帮助别人也有一定的学问，必须要遵循一定的原则才不会将好事变坏事。一般来说，有以下几点需要注意：

第一，要分辨出那些需要帮忙的对象是不是真正是值得帮助的人。东郭先生和蛇的故事家喻户晓，其中的道理世人皆知，不要帮助那些阴险恶毒的小人，否则终将害了自己。鲁迅先生也有“痛打落水狗”之说，讲的也是同样的道理。特别要注意的是，帮助别人时候要有足够的自我保护意识，防止上当受骗。

第二，帮助别人后要保持低调，不要自恃功高。一件事的成功需要天时地利人和各种因素，谁也不能仅仅因为自己贡献了一点力量就认为自己功不可没，否则必会引来别人的非议。许攸之死就是这样一例。

建安五年(公元200年)，袁绍讨伐曹操，当时，袁绍的军队十分强大，同曹操相比，占有很大的优势。但袁绍是个优柔寡断的人，指挥无方，曹操和袁绍相持在官渡，一时胜负难分。后来，就在曹操粮草将尽，十分着急的时候，袁绍手下谋士许攸遭到袁绍的怒斥，一气之下决定投奔曹操。许攸直往曹营而来，被曹军捉住，许攸说：“我是曹丞相的老朋友，快快给我通报，就说南阳许攸来见丞相！”军士到曹操寨中





学会选择

禀报，曹操正在休息，一听说许攸来了，知道他肯定对自己有所帮助，大喜过望，还没有穿好鞋就迎了出来，并以贵宾招待。后来，许攸果然献计助曹操大败袁绍。

曹操统兵入冀州城时，快要进城门的时候，许攸纵马上前，用手中的马鞭指着城门大声对曹操说：“阿瞒，如果没有得到我的帮助，你怎么可能进入这个门呢？”曹操大笑不言，手下众将听了，心里很不服气。

一天，曹操的大将许褚骑马从东门进来，正好碰上许攸。许攸又很趾高气扬地对许褚大声喊道：“你们要是没有我，怎么可能从这个门进来呢？”许褚大怒，说：“我们千生万死，浴血奋战，夺得城池，你有什么资格这么夸口呢！”许攸骂道：“你们这些人都是些无知之人，有什么值得夸耀的。”许褚大怒，拔剑杀了许攸，提着许攸的头来向曹操请罪，曹操只是责备了许褚，然后下令厚葬许攸。可以说，曹操大败袁绍，许攸的功劳必是排在第一位的，但是他的骄横、自以为是，将他的功劳一笔抹杀，原本他可以凭着他的才华，获得更大的成功，但最终却只落得个厚葬的待遇而已。许攸之所以落得这样的下场，就是因为犯了帮助人后自恃功高的大忌！

第三，帮助别人时不要表现出看不起对方的神色，也不要总把“恩情”放在嘴边。

小张、小王原本是好朋友，小王都快三十都没交到女朋友，小张替他着急，就给他介绍了一个。这两人还真投缘，不出半年就走进了婚姻的殿堂。按理说，小王应该好好感谢小张才对，却没想到，小王刚结婚几个月就不愿再与小张来往，小张逢人便讲，小王这小子没良心，当初没钱，没房，头脑笨得像猪，要不是自己给他出主意，估计到现在女朋友都没有着落。有些朋友也替小王叫不平，便问小张，为什么这么对待朋友呢。

小张便诉苦似的说：“我结婚时，小张便当着新娘子的面，一遍一遍地讲他是如何帮助我的，弄得我媳妇觉得我特别无能，好像凡事都要靠别人一样。有时候，和小张一起吃饭，他开口闭口就是：滴水之恩当

涌泉相报，千万不要忘了别人的好处。我本来就是是个老实人不会玩什么心眼，对他也一直很是实在，他天天这么说，好像我永远也还不清他的‘债’似的……”

就这样，两个朋友越来越疏远了，彼此间的不满也与日俱增，曾经非常融洽的朋友关系变得十分微妙和复杂，双方都有些苦不堪言。

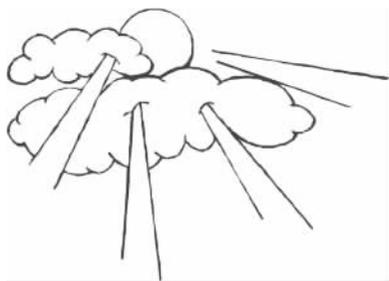
小张“竹篮打水一场空”，自己付出的辛苦没得到理解不说，还丢了一个好朋友，正是不懂“帮助别人不可声张”的处世原则。

第四，不要总是希望能够得到受助者的回报。帮助别人是你的选择，也可以说是一种投资，既然是投资就有赔有赚，不可能每个人都让你感到满意。

刘微是个乡下女孩，十八岁时来北京打工，投靠在自己的远方亲戚郭姨家，郭姨对她不错，管吃喝，还帮她找工作。刘微很聪明，又勤学上进，不久就适应了城里的生活，还找了一份不错的工作，后来又被派到上海工作，还曾出国培训。两年以后，刘微再次回到北京时就像变了个人，又时髦，又漂亮，行头也非常上档次。郭姨见到她很是高兴，觉得自己也是一大功臣，理所当然应该得到刘微的回报。郭姨觉得，她现在这么有钱了是不是应该给我些钱？或者送我什么贵重的礼物？刘微的确也带回了礼物，一件件都让郭姨大开眼界，可是郭姨大概估算了一下，觉得这些礼物也就是有个千八百元，要是一般人送的话可以算是大礼，可是对刘微来说，只花了这么少的钱，郭姨还有些不太满足。话里话外地说，你现在有钱了，应该给我更多的实惠。聪明的刘微怎会听不出其中的意思，她已经感觉到，眼前这个人早已被贪欲迷住了眼，不是当年真心疼她的郭姨了。刘微心里冷了半截，本想已经把郭姨这当成家的她再也不想多呆一分钟了，她拿了2000元给郭姨，说是让她给家里添些东西，郭姨立刻眉开眼笑了，不一会刘微就以工作繁忙为由离开了。从此，感到非常失望的她再也没有与郭姨联系。

第五，帮助别人之前先问自己的能力，如果朋友的需要在自己的能力之外，绝不可轻易答应，否则，害人又害己。





学会选择

有一个年轻人，在银行工作。他过去的老师想开一家公司，因缺少资金，便去问他能不能帮忙。

他想：“老师原来对我不薄，这是老师第一次找我帮忙，我应该尽力而为，以报答老师的一片恩情。”虽然自知此事办成不易，但他还是当即向老师承诺，自己一定想办法促成此事。

可是，他毕竟刚参加工作不久，老师的贷款请求又不完全合乎规章，所以这个年轻人开始了在银行内部的上下疏通。结果很快就花光了自己上班几年的积蓄，然而这笔贷款还是遥遥无期。

这边毫不知情的老师乐呵呵地租好门面，请好员工，等着资金开业时，才知道学生这里根本拿不出钱来，搞得老师很被动，责备他说：“你这不是捉弄我吗？你这么做法不是害我吗！”

学生实在无话可说，自己花钱费力，最后落得一身埋怨。

第六，帮助别人不能以损害他人或集体的利益去借花献佛。以这种方式帮助别人虽然能解对方的燃眉之急，能得到对方一时的感激却难以让人信服。

李佳、赵海、刘拓三个人原来在同在一家企业任职，关系不错，不久李佳便辞去工作自己去做生意。这家公司后来倒闭了，赵海、刘拓也下岗了，这两人一直没有找到合适的工作，一天和朋友闲聊中才知道，李佳自己弄了个公司，经营得还很不错……

赵海和刘拓就一起找到了李佳，希望能在他这混口饭吃，李佳非常仗义，答应下周就安排他们上班。可是让他意外的是，原本与李佳关系很好还曾帮他弄了不少好处的赵海被安排为业务员，而与李佳关系一般，也没有帮过他大忙的刘拓竟被安排成经理。

赵海很是不忿，找李佳去理论，责问李佳为何忘恩负义。李佳振振有词道：“我承认，你的综合能力很强，能说会道，业务能力也很强，曾经也帮了我的大忙，可以说没有你那时的帮忙，很可能就没我的今天，这些事我没有忘记，否则我就不会找各种机会还你的人情。但是，现在你来我公司工作，我就要从公司的角度去考虑，当年，你

给我弄了不少的好处，基本上都是用公司的资源借花献佛，拿公家的财物做人情……”

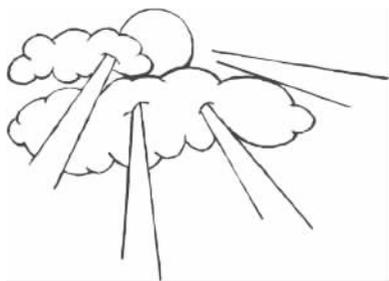
赵海羞得无地自容，但似乎还有些不服气，问道：“那刘拓也没为你做什么，干吗给他当经理。”

李佳回答说：“当年他的确什么都没做，就连我去他家送东西让他给我开个后门他都躲着不见，只让妻子拿给我1000元钱当作是朋友间的资助，当时我很怨他不够朋友，可是同时我也很感动，换个角度说，他守住自己的原则，维护了公司的利益，又愿牺牲自己的利益帮助朋友，这样的人难道不值得重用吗？”

李佳的话铿锵有力，赵海再也无话可说。的确，借花献佛，即使对人的帮助再大也不能换来真正的尊敬；而坚守原则，才真正会让人感到温暖。

第七，帮助别人要注意帮忙的方式和尺度。比如，朋友着急用钱，你可以把自己的积蓄借给他，但是千万不可动用公款，否则，无异于铤而走险，不仅救不了别人，还可能把自己也搭进去。另外，还要记住“救急不救贫”，帮忙不能越俎代庖，别人有能力做的你不能大包大揽，然后还以急人所难自居，这样就不好了。而且，帮别人之前先考虑自己的实力。千万不要忘记量力而行，切不可帮完了别人，自己反倒成了需要别人帮助的人。





成人之美，不送人之恶

中国有句古话：“成人之美，不送人之恶。”可以说，成人之美是美德中的美德，也是我们中华民族的优良传统。凡是成人之美的话，诸如激励人心的鼓励，善意的忠告，给人找台阶，把面子送给别人等都是受人欢迎和尊重的。

古代有位大侠名叫郭解。有一次，洛阳某人因与他人结怨而心烦，多次央求地方上有名望的人士出来调停，但对方就是不给面子。此人很是心烦，后来找到了郭解，请他来化解这段恩怨。

郭解一出面，没费吹灰之力就使这人同意了和解。照常理，郭解此时不负人托，完成这一化解恩怨的任务，可以走人了。可郭解还有高人一着的棋，一切讲清楚后，他对那人说：“这个事，我听说过去有许多当地有名望的人调解过，但因不能得到双方的共同认可而没能达成协议。这次我很幸运，你也很给我面子，让我了结了这件事。我在感谢你的同时，也为自己担心，我毕竟是外乡人，在本地人出面不能解决问题的情况下，由我这个外地人来完成和解，未免会使本地那些有名望的人感到丢面子。”

他顿了顿，说：“您能不能再帮我一次，从表面上要做到让人以为我出面也解决不了问题。等我明天离开此地，本地几位绅士、侠客还会上门，你把面子给他们，算作他们完成此一美举吧。拜托了。”

对方听到郭解这一番话对他更是高看一等，钦佩有嘉——世间人们都恨不得把别人的面子扯过来贴到自己脸上，而郭解却愿意成人之美，把自己的面子扯下来，送给其他有名望的人，其境界之高，实在令人感佩。而对于郭解本人来说，既完成了别人对自己的托付，又树立了自己

的良好形象，可谓一举两得。

为人处世，成人之美之事多多益善，可以说，你每做一件这样的事就等于为自己积累下了一笔人脉，人脉广了你的成功之路就会变得更加平坦。

清朝末年，陈树屏做江夏知县。当时张之洞在湖北做督抚，张之洞与抚军谭继询关系不和，但陈树屏常能巧妙处理，哪一头也不得罪。

有一天，陈树屏在黄鹤楼宴请张、谭二人及其他官员。座客里有人谈到江面宽窄问题。谭继询说是五里三分，张之洞却故意说是七里三分，双方争执不下，谁也不肯丢自己的面子，宴席上的气氛顿时紧张起来。

陈树屏知道他们是借题发挥，对两个人这样闹很不满，又怕扫了众人兴。他灵机一动，从容不迫地拱拱手，言词谦虚地说：“江面水涨就宽到七里三分，而落潮时便是五里三分。张督抚是指涨潮而言，而抚军大人是指落潮而言。两位大人都没有说错，这有何可怀疑的呢？”

张之洞和谭继询本来就是信口胡说，接下来由于争辩下不了台阶，听了陈树屏的这个有趣的圆场，自然无话可说了。

众人一起拍掌大笑，争论便不了了之。

可以说，陈树屏这个台阶可真如及时雨，给得可谓恰到好处。这两位上司对他更是另眼相看，欣赏有嘉。不久，陈树屏就升了职。

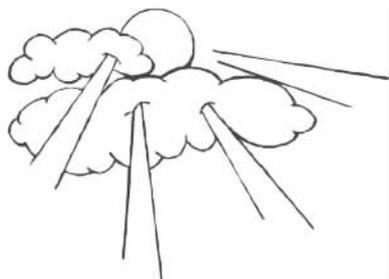
因此，人都说，成人之美是利人利己的事，相反，有许多缺乏处世经验的人，不但不懂得成人之美，反而喜欢拆别人台，揭别人短，使人家的兴致成为泡影，这样的人必是人人讨厌，其社交形象也必会大受影响。

在某一次宴会上，某人看到邻座的一位太太非常优雅美丽，为了找话题，他就向这位太太讲起了他任职的中学里一位校长的秘密事，同时表现出对那位校长卑鄙行为的不满，并大大地说了一堆攻击的话。

直到后来，那位太太才向他道：“先生，你认识我是谁吗？”

“很抱歉，我还没请教您贵姓。”他回答说。





学会选择

“我是你说的那位校长的妻子！”

这位先生立刻窘住了。真可谓弄巧成拙，刚巧撞到了枪口上，可想而知，这位先生的职业生涯必会有一场不小的震动。

如果把成人之美比作为自己的未来铺路，那么送人之恶就可以算做是拆自己的台，“恶事”做得多了必会处处树敌，使自己无安身之地。想要有所作为的朋友一定要记住这一行走社会的原则——成人之美，不送人之恶。

盛怒之下别做蠢事

有一人买了一辆价格不菲的私家车，因为在随后的驾驶中车子有致命缺陷，他非常气愤地找该品牌经营者换车，经营者找各种理由推卸责任就是不肯给他调换，于是车主发火了，在车行把自己的车砸了，在他拿着工具向其他的新车走去时，被闻讯赶来的警察制止住带走了。

平静下来后，这个人后悔不已，自己受到了经济上的损失不说，还在派出所呆了两天，当时如果能平息怒气，选择用法律手段去解决问题，想必现在早已经有了理想的结果。

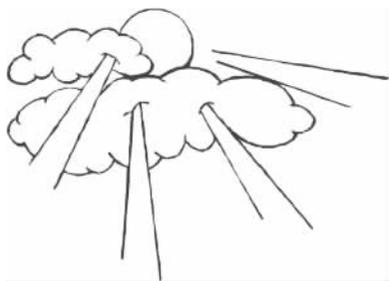
许多人都有过在盛怒之下做蠢事的经历，而等到事情过后自己平静下来又对所做之事后悔不已，然而造成的损失却无法挽回。如果我们能控制住自己的情绪，仔细想想处理事情的最佳方法，也许很多麻烦就不会出现，说不定还会给你带来一些启示，给你的人生增加更多动力。

多年前，一位年轻人，应聘到一家汽车公司当修理工。作为一个小地方来的人，能够在大城市的一家大公司找到一份工作，他真的很高兴，甚至有几分得意。他就像他的许多同龄人一样，心里既装着一个美好的理想，又容易安于现状。

领到第一个月薪水后，他决定下馆子奢侈一把，为自己的就业成功表示祝贺。正好路边有一家豪华餐厅，他便走进去，坐在餐桌边，像个绅士似的，安安静静地等待者来为他服务。以前他从不走进这种看起来高级得很吓人的场所，不过现在兜里有了钱，勇气就大不一样了。

没想到，餐厅的侍者来回穿梭，都是在为别人服务，年轻人坐了整整一刻钟，也没有一个人过来搭理他。这也难怪，他身上那件有些油污的工作服泄了他的密，人家一定觉得稍稍怠慢他一下，虽然不应该，也





学会选择

不是不可以。

年轻人等得不耐烦了，终于顾不上风度，用手在桌子上重重敲了几下。

一位侍者走过来，不冷不热地问：“先生，你好像想要点什么？”

年轻人点点头。

侍者递上菜单，然后歪着头，望着上面的天花板，那意思好像因为做了一件非常多余却不得不做的事感到懊恼似的。年轻人正在一门心思钻研菜单，没留意到侍者的脸色。菜单的左边是菜名，右边是价格。年轻人发现，越是他想吃的菜，价格越是贵得离谱，真叫人伤脑筋。即使他口袋里多三倍的钱，他也不敢执意照顾自己的口味。

这时，侍者等得不耐烦了，建议他说：“不用看得太详细。你只需看右边的部分，左边的部分就不必费神去看了！”言下之意：你这种档次的人，只适合挑选一个比较喜欢的价格，没有资格挑选比较喜欢的菜。

年轻人惊愕地抬起头。这回他看清了侍者的脸色，那上面什么都有：嘲笑、冷漠、轻蔑、恼怒、不耐烦……这是他有生以来见过的一张表情最丰富的脸。年轻人心里的火气腾地升上来，不由自主地攥紧了拳头，想要教训这个家伙一顿。但一想到如果这么做必会给自己惹来麻烦，他又想将口袋里的薪水全掏出来，点一道昂贵的菜，让这个“狗眼看人低”的家伙改变对自己的态度。但他很快冷静下来，心想：我怎么能有这么愚蠢的想法。我何必为这样的人生气呢？这个家伙轻视我，并非毫无道理。我本来就是一个穷光蛋，和他生气于是无补，我应该在尽快让自己成为一个让人尊敬的人。

于是，他平静了下来，非常坦然对待者说：“请给我来一份汉堡包。”

侍者从鼻孔里发出一声冷笑，那意思似乎在说：我早知道你不过点一份汉堡包而已！

年轻人毫不理会，边吃汉堡包边思索着今后的人生规划，他立下了

一个志向：成为一个真正值得别人尊重的人。

后来，他果然成为一个值得全美国乃至全世界尊重的人。他就是美国的“汽车大王”、福特汽车公司创始人亨利·福特。他生产出了价廉物美的T型车，使美国人人买得起小汽车。因此，他被誉为“把美国带到汽车轮子上的人”。

受到了不公正的待遇，相信绝大多数人都会怒气冲冲，做出蠢事，给自己惹下麻烦，而那些真正聪明的人则会控制住内心的怒气，从自己身上找原因，将怒气消化掉。

控制住怒气其实并不是太难的事，即使是脾气暴躁的人也能够做到。

第一，当你愤怒时，首先要提醒自己要冷静，这个自我意识是至关重要的，这样你便能够推迟动怒的时间。最初10秒钟是至关重要的，一旦你熬过这10秒钟，愤怒便会有逐渐消失的趋势。如果你在某一具体情况下总是动怒，那么不妨先推迟10秒钟，然后再照常发火，下一次推迟20秒，然后不断延长间隔时间。一旦你意识到可以推迟动怒，你便学会了自我控制。推迟愤怒也就是控制愤怒，相信经过多次练习之后，你会最终完全消除愤怒。

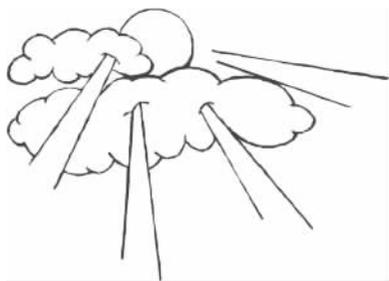
第二，学会换位思考，想想别人为什么会这么做，这样你很可能就会发现他做某一件事的合理性，或者发现你自己身上的错误，这样怒气就会自然消失。

第三，学会包容别人不同的想法。当你发怒时，提醒自己，人人都有权根据自己的选择来行事，如果一味禁止别人这样做，只会延长你的愤怒。你要学会允许别人选择其言行，就像你坚持自己选择言行一样。只要预计到有人会不同意你的言行，你就不会动怒了。相反，你会告诉自己：世界就是这样，并不是人人都同意我的感觉、思维和言行的。

第四，不要想当然，要等到事情明明白白时再下结论。不要以自己的喜好、经验和标准来进行评判，不能被表象迷惑。

春秋时期，为了宣传自己的思想，孔子经常和弟子一起出游。但





学会选择

是接受他的思想的国君很少，因此，孔子很不得志，不断地寻找下一个目标。

一次，孔子又带着弟子出游，遇到了匪徒的袭击，粮食所剩无几。但是，大家都非常饿，于是孔子就让颜回煮了一锅粥。

孔子经过厨房的时候，看见颜回正在拿着勺子喝粥。孔子非常生气，心想：“大家都饿，就这么一点粥，没想到你倒先吃起来了，亏你还以贤良闻名天下……孔子越想越气，正要发作，却听见颜回说：“哎呀，又脏了，烟灰真大啊！”

孔子定睛一看，才发现事情的真相，原来颜回舍不得倒掉被烟灰弄脏的粥，就自己吃了。孔子不由感叹，单凭眼睛就莽撞地做出判断，差点就造成了无法挽回的伤害啊！

以主观臆断，总是会让你一错再错。因此我们做事情决不要盲动、莽撞，以避免被错觉所左右，最后做出不可挽回的事情。

总之，管理好自己心里的怒气，你就可以从容自如地面对生活中的很多不平事，成为强者，正如圣经上所说：“不轻易发怒的胜过勇士，治服己心的强如取城。”

此路不通，另寻他径

有人说，人的一生是不断解决问题的过程。人们遇到的问题，有的是轻而易举能解决的，有的是不太好解决的，面对后者，我们常常是徘徊不前、茶饭不思、辗转反侧，其实，很多问题并不是我们想像那么“难于上青天”，只需我们换一个角度去思考，“条条大路通罗马”，这条路行不通，换第二条、第三条……其中总有一条能够让我们顺利到达目的地。

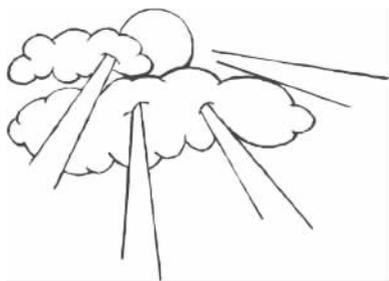
哈利是一个聪明机灵的少年，15岁时，他在一个马戏团打工。他的任务是向路人推销门票，在演出时向观众推销饮料。由于经济不景气，乐意将钱花在娱乐上的人不多，加上这家马戏团知名度不大，很难将观众“请”进来。观众少，饮料也销不了多少。

哈利的收入取决于他的推销业绩，老板是不会给他多发一美分的。为了吸引观众，哈利每天起劲吆喝，甚至腆着脸，将门票硬往人家手上塞，收效却不大。哈利想，按这种老法子推销，每天喉咙喊哑，被人看得像个叫花子似的，却卖不出去几张票，未免太亏了！总得想个什么既简便又有效的法子才好。

一天，哈利实在喊累了，便向一个小贩买了一包盐水花生，坐在台阶上，一面百无聊赖地吃着，一面闷头想心事。忽然，他眼睛一亮，想到了一个促销门票的歪点子：买一张门票，免费赠送一小包盐水花生。

哈利向老板分析了这个促销办法的好处，立即得到批准。此后，哈利叫卖门票时，吸引力就大不一样了：“本马戏团演出的节目非常精彩，让你大饱眼福！为了让大家获得更好的享受，每位赠送名贵花生米一包！”





学会选择

很多人想，花几元钱，既可看马戏，又有东西吃，很合算嘛！尤其是小孩子，对这种看热闹加馋嘴的双重享受特别感兴趣，非拉着大人买票不可。这一来，马戏团的观众比以前多了好几倍。但这只是哈利的鬼主意的一部分。另一部分是：观众吃了盐份很足并加了香料的花生后，口干舌燥，特别想喝水。这时，戏院内早就准备了各种饮料。有时一场马戏演下来，可销饮料一千多瓶，获利甚丰。哈利也借这种方法为自己积攒下了第一桶金，为日后成就自己的事业打下了基础。

我们在生活中可能也常会陷入到一种看似“山穷水尽疑无路”的地步，但只要跳出事情本身，换个角度想一想，看一看，也许反而会有“柳暗花明又一村”的惊喜。正如一位哲人所说，人生正如上山，面对悬崖峭壁，何不转而从另一面山坡上山呢？人生的选择其实有很多，不要受自己思维的局限，适当地跳出常规模式，转换角度，你就很可能会突破困境，有所收获。

有一个年轻人大学毕业后分到一家图书馆当管理员，令他头疼的是，图书馆里的许多新书常常不翼而飞，领导对他的工作非常不满。为防止这种偷书现象的继续发生，他无奈之下在图书馆的墙上挂上了一块告示牌：“凡偷窃书籍者，罚款 200 元。”

可是这一招并不见效，偷书的现象仍屡禁不止，并且他一次也没有抓到偷书贼，那条警示牌也形同虚设了。年轻人只好愈发地警惕，看人的眼光，说话的语气也透出了许多“你是不是贼”的不信任。此举引起了许多读者的反感，有很多人还向他的领导投诉。

领导明白他是出于对工作的认真负责，于是善意地提醒他：“凭你一双眼睛，怎么可能同时看见图书馆里的几百号人呢？”

年轻人很疑惑：“您的意思是再增加管理员？”

领导笑笑说：“你可以借助读者啊，让他们帮助你监督。”领导的话一语道破天机，“偷书的只是个别人，而大多数人还是非常守规矩的呀。你何必也把他们视作敌人呢？这岂不是费力不讨好，你可以试着把他们看成你的朋友，充分相信他们，让他们和你一起参与管理。”

年轻人恍然大悟，立刻把原来的警示牌拿下来，加上了新的文字：“凡检举偷窃书籍者，奖励 200 元。”新告示贴出后，图书馆丢书的现象终于得到了控制。年轻人也开心了，他发现，原来的敌人变成了朋友，他自己的态度也变得好了许多，终于又成为了一个大家喜欢的管理员。

一般来说，所谓敌人，多数是与自己站在不同立场，因而对某一问题产生了不同甚至是相反意见的人。很多时候，敌友都是在各自的利益争夺中产生的，有时甚至是人为地制造出来的。因此，只要你能够适时地转换自己看问题的角度，敌和友往往是可以互相转化的，重要的是我们要了解对方，知道他的利益点所在，尽量将“敌对者”转化为“友军”，我们的生活就能轻松很多，事情也就更容易解决了。

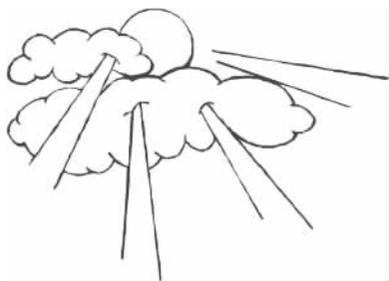
学会变通总是能帮您解决很多棘手的问题，这种“大智慧”也有一定的要求：

其一，要敢于打破常规，从人们的习惯思维之外寻找新路；

其二，要合乎常理。不管是以什么方法来解决问题都不能脱离法律与道德的框架，否则只会弄巧成拙；

其三，要顺乎人情。人们对利益问题是最敏感的，趋利避害乃是人之常情，但其间有正当利益和非正当利益之分。换个角度解决问题要求的是双赢的目的而不是损人利己。





不与小人计较小事

有一句俗话说：“大人不记小人过”，通常都会出现在劝别人别生气的安慰话中。这句话看起来似乎体现的是“大人”的宽容、忍让，“小人”的无足轻重和搬弄是非、胡搅蛮缠的本性。但事实上，很多所谓的“大人”并不能真正做到不和“小人”计较、较劲。我们自然知道，“大人”和“小人”的处世原则、行为方式等是有很大的不同的，所以这也就注定了“小人”的一些做法是不能和“大人”们等量齐观的，甚至是为“大人”们所不容的。所以，“大人”们实在不必与“小人”较劲，更不要因此而影响心情，影响自己的生活。

乔是一位著名拳王，在拳击台上，以打法凶狠、作风顽强著称，令对手望而生畏。

有一次，乔和一位朋友驾车外出。路上，他们看见前面有一辆小货车，背后写着一行有趣的字：禁止男士吻我！我不是同性恋。乔说：“这一定是一个很有幽默感的家伙。”正在和朋友议论，前面的小货车突然来了一个急刹车。乔大吃一惊，赶紧猛踩刹车，车仍怪叫着滑过去，差点儿贴住了小货车的后背。

小货车司机感觉到了后面的情况，赶紧下车察看。还好，两车尚有一厘米间距，各自安然无恙。既然如此，就不必麻烦警察来处理了。但是，警察不管的事，小货车司机自己想管一管。他走过来，敲敲乔的车窗。乔赶紧从车里探出头来，露出讨好的笑容，连说“对不起”。司机毫不客气地说：“朋友，我认为你是一个白痴。难道你没有看见我车上的字吗？禁止男士吻我！”

乔友好地说：“我看见了，朋友！我跟你有着相同的爱好，我也不是

同性恋。”

司机很不客气地说：“我跟你不同，绝对不喜欢将车开到跟另一辆车相距一厘米的地方。所以我说你是一个白痴。我看过你的比赛，你又蠢又笨的样子让我厌烦透顶。”接着，司机又骂骂咧咧地说了许多难听的话，足足骂了五分钟。

乔的朋友见司机骂个不休，十分恼火。他想下车理论理论，却被乔拦住了。乔面带微笑，饶有兴趣地听司机展示他骂人的口才。司机骂够了，这才心满意足地离开了。

乔的朋友愤愤不平，对乔说：“那个家伙真是无理取闹。我们并没有碰坏他的车，他其实不必那么激动。”

乔说：“他只是有话要说罢了，也许并不是针对这件事。我是拳王，我想很多人会以在我屁股上踢一脚为荣。今天他在我屁股上踢了一脚，应该感到满足了。而我也没有什么不满，难道你不觉得这家伙的口才很好，听他骂人也是一种享受吗？”

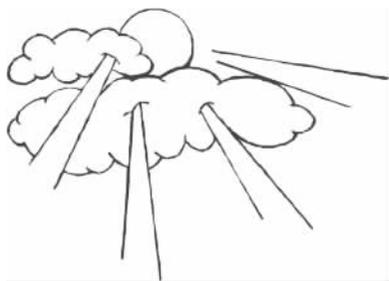
朋友说：“我没有享受的感觉，只是觉得气恼。你应该用你的拳头教训教训他。”

乔幽默地说：“不！这不是一个好主意！你想，假如有人侮辱了歌王卡罗素，你以为卡罗素会为他唱一首歌吗？”

在我们的生活中，这样的人几乎处处都有：他们对事斤斤计较，心里放不下一点事，总喜欢逞一时的口舌之快，对别人不依不饶，有时甚至大骂出口，这样的人缺乏涵养，认为别人无言以对，把对方踩在脚下，自己便会升高一级，增加自我的价值，结果慢慢地便形成一种暴戾习气，对人对事一味挑剔，还自认为具有非凡的洞察力、见识过人，别人越是显出畏惧，他们越是得意洋洋，什么尖酸刻薄的话都不吐不快，毫不知道收敛。

很多人看不惯这种人的恶行，总想教训教训他们，让他们长点教训，可是，反过来说，我们也花去了不少时间和精力，似乎有些得不偿失。



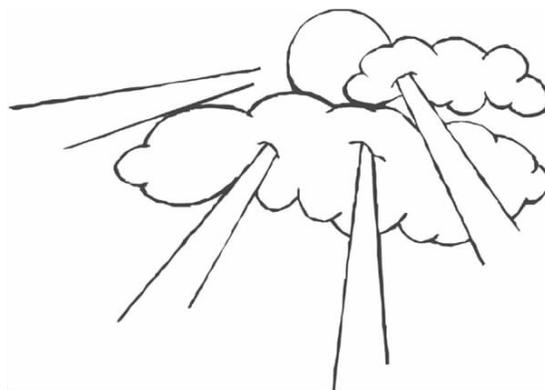


学会选择

所以，我们最好还是别和他们一般见识去争辩，甚至是对骂。你不妨试试这样做，当他兴高采烈地到处指责和编排你的不是时，你只需像一个宽容的观众一样，欣赏他拙劣的表演。你的闲庭信步也会让对方为自己的行为并没有产生预想的效果而灰心丧气。除此之外，你还可以对他的每句话都尽量抑制怒气，装作听不见，切勿跟他唇枪舌剑。

这样的小人就像疯狗似的对你穷追不舍，给你的生活和工作，以及身心带来的巨大的麻烦。你既没有足够的精力与时间跟他周旋到底，以牙还牙，看看鹿死谁手，又不愿与这种人纠缠下去，以免降低人格。我们说“不和小人较劲”，并不是一味地置之不理，或者是躲避。当对方的行为实在太过分时，你可以提醒他的所作所为之卑劣，但千万不要自己生闷气。牛津大学的威廉弗沙博士是当今知名的心理学家，他说：“你有什么需要，不妨大胆提出。如果对方做了些你不喜欢的事情，告诉他，若你觉得很生气，须保持冷静。”

如果对方已经干扰到你的正常生活，你也要考虑一种最有效最省时省力的方法去解决这个问题：比如请警察出面，或者运用法律手段捍卫自己的正当权益。总之，口舌之争绝不是明智之举——既然他已失了常性，你又何必跟一个疯子苦苦理论？还是花些心思在真正有意义的事情上才是明智之举。

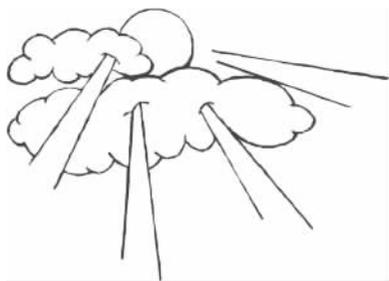


第九章

圆通为人， 选择最易赢得人心的处世方法

为人处世是每个人终生的必修课，尤其年轻人，在当今交往频繁、人际关系复杂的社会里更是如此。为人处世的方法原则不一定非得自己亲自经了事、吃了亏才能掌握，一切皆有规则可循，只要你用心思考，认真学习，必能在人际交往中得心应手，左右逢源！





平时多烧香，急时有人帮

很多人在生活中都会遇到这样的麻烦，明明认识的人不少，然而遇到麻烦需要找别人帮忙时却找不到那个能给你帮助的人的电话号码，或是有那人的号码却因为很久没有和他联系过而不好意思开口，或者是久未联系，好不容易找到合适的人，人家却冷冰冰地回绝了你的请求。这就应了中国一句俗话——平时不烧香，急时没人帮。

很多人不太重视平时对朋友的感情投资，没事时宁可发呆也不愿给朋友发条信息沟通一下感情，殊不知，维系一个人并不是“短平快”的交易，希望自己“急时有人帮”就得早做准备，未雨绸缪。所谓“晴天留人情，雨天好借伞”正是这一道理。

小钟是一个比较会保养的女孩，皮肤非常好，某次聚会上她认识了一个大姐，与她是同行，都是会计，小钟觉得自己以后一定少不了要向这位大姐请教一些问题。就与这位大姐闲聊了起来，想拉近感情。聚会结束后，她们互留了电话，过了几天，小钟就想和大姐联系一下，可是，找个什么借口呢？她想来想去，想起这位大姐曾跟她说过：“哪种洗面奶效果好一些呀，我用得总是不太好。”

小钟便以这个为借口，给她打个电话说：“上次听您说选不到好的洗面奶，我这几天刚好去商场，我选了一款，估计会很适合您。我给您快递过去……”这位大姐听了以后非常感动。小钟花几十块钱就成功地“收买”了人心。

此后，她又发信息给这位大姐问使用的效果，还给她分析皮肤情况，一来二去，两个人也熟络了起来，此后，小钟遇到了工作上的问题上就非常自然地请这位大姐帮忙，这位大姐自然也乐于相助。

生活中无事也登“三宝殿”，纯系“拉家常”和“感情投资”。所以，对方万一是自己想请求帮忙的对象，即使是平常无事相托时，也有必要认真地保持联络——平时保持着联系的对象，在困难时提出请求比较容易开口，而对方也不会觉得自己遭利用，并能轻快应允协助。所以说，保持无事相求时也能轻松的相互联络的关系，才是“平时烧香”最理想的状态。

人情这种投资最忌讲近利。讲近利，就犹如人情的买卖，就是一种变相的贿赂。对于这种情形，凡是有骨气的人，都会觉得不高兴，即使勉强收受，心中也总不以为然。

所以维护人际关系非常重要，其首要原则就是：不要与朋友失去联络，不要等到需要获得帮助时才想到别人。其实，日常维护朋友关系的方法很多。

最方便也是最稳妥的方式是利用网络的一些聊天工具，如QQ、MSN等，早上来了问个好，对方不忙的时候可以简单地聊上两句，这种随性的聊天的效果有时甚至好过见面聊天。

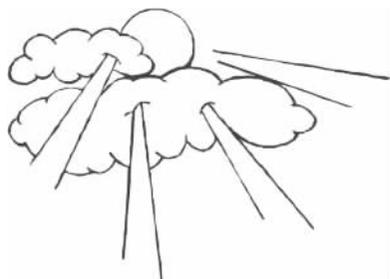
如果对方工作比较忙，没有聊天的习惯，可以给他发邮件，或者在节日的时候发张电子贺卡送上自己的祝福，这种方式使对方觉得你非常有礼貌，至少能保证他不会轻易忘记你。

对那些不常上网的人，手机短信也是不错的选择，尤其是节日的问候必不可少。如果与对方不是很熟悉，轻易打电话或者到家里拜访就会显得比较唐突，最好还是选短信沟通一下比较稳妥。

千万不要落井下石，别人有权有势时总是联系，无权无势时就疏于联系，人的命运起起浮浮，穷困潦倒的英雄是常有的，这个时候正是你投资人情的大好时机。正如一位高人所说：人情冷暖、世态炎凉，平常朋友平常过。交朋结友，不可急功近利，友情投资，宜走长线，拜拜冷庙，烧烧冷灶，平时多烧香，哪怕是只言片语的问候，亦是交友之道。

为了日后方便联络，你得留心一些“理由”，比如对方的喜好，曾





学会选择

托你办的事等等，在万一的情况下这些理由都能发挥桥梁的作用。

总之，要维护好自己的交际圈子，扩大自己的交际范围。这样一来，当你遇到麻烦时就能轻易地找到一些“有力人士”为你排忧解难了。

低调做人，保全自己

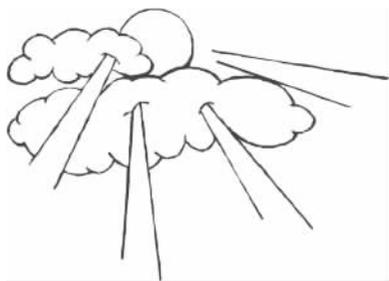
民间有句俗语叫“枪打出头鸟”。类似的格言还有“树怕招风”、“人怕出名猪怕壮”，这些也许不仅仅是轻轻松松的潇洒之言，而是人生痛苦的经验总结了。因为，一个人事业有成、春风得意，难免锋芒毕露。若不知收敛，一味卖弄奇巧，耍小聪明，甚至逞强斗勇，定会伤及上下左右，招致诋毁诽谤，最终落个聪明反被聪明误的下场。所以，为人处世还是低调一点好，藏巧于拙，对人对事都保持低姿态，未尝不是明哲保身之道。

在秦始皇陵兵马俑博物馆，一尊被称为“镇馆之宝”的跪射俑前总是有许多观赏者驻足，他们为跪射俑的姿态和寓意而感叹。这尊跪射俑左腿蹲曲，右膝跪地，右足竖起，足尖抵地。上身微左侧，双目炯炯，凝视左前方。两手在身体右侧一上一下做持弓弩状。这种跪射的姿态古称之为坐姿，是弓弩射击的两种基本动作之一。坐姿射击时重心稳，省力，便于瞄准，同时目标小，是防守或设伏时比较理想的一种射击姿势。

这尊跪射俑是秦兵马俑坑至今已经出土清理的一千多尊陶俑中，保存最完整和唯一一尊未经人工修复的兵马俑，仔细观察，就连衣纹、发丝都还清晰可见。而除跪射俑外，其他俑皆有不同程度的损坏。由此，不禁让人们想到一些为人处世的道理：低姿态是保全自我的万世之规。所谓“低姿态”，即我们在社会交往中所表现出的平和、谦逊、圆融及忍让等言行和情态。有些时候，这种低姿态对于保护自我及既得利益不受损失是必不可少的。

三国时期曹操的著名谋士荀攸，智慧超人，谋略过人，他辅佐曹操





学会选择

征张绣、擒吕布、战袁绍、定乌桓，为曹氏集团统一北方、建立功业，做出了重要的贡献。他在朝 20 余年，能够从容自如地处理政治漩涡中上下左右的复杂关系，在极其残酷的人事倾轧中，始终地位稳定，立于不败之地，就在于他能谨以安身，避招风雨。曹操有一段话形象而又精辟地反映了荀攸的这一特别的谋略：“公达外愚内智，外怯内勇，外弱内强，不伐善，无施劳，智可及，愚不可及，虽颜子、宁武不能过也。”可见荀攸平时十分注意周围的环境，对内对外，对敌对己，迥然不同。参与军机，他智慧过人，连出妙策；迎战敌军，他奋勇当先，不屈不挠。但对曹操、对同僚，却不争高下，表现得总是很谦卑、文弱、愚钝、怯懦。

他为曹操“前后凡划奇策十二”，史家称赞他是“张良、陈平第二”，但他本人对自己的卓著功勋却是守口如瓶，讳莫如深，从不对他人说起。

有一次，荀攸的姑表兄弟辛韬曾问及他当年为曹操谋取袁绍冀州的情况，他极力否认自己的谋略贡献，说自己什么也没有做。

荀攸与曹操相处 20 年，关系融洽，深受宠信，但却从来不见有人到曹操处进谗言加害于他，他也没有一处得罪过曹操，使曹操不悦。建安十九年（214 年），荀攸在从征途中善终而死，曹操知道后痛哭流涕，说：“孤与荀公达周游二十余年，无毫毛可非者。”并赞誉他为谦虚的君子和完美的贤人。这都是荀攸懂得收敛锋芒、低调处世的结果。

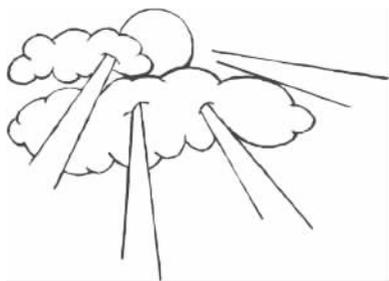
如此说来，“低”人一等不是胆小怕事，不是一味的投降主义和逃跑主义，也不是放弃自己的原则和尊严，而是更大意义上的宽容、气度和胸怀。为的是让自己远离更大的灾祸，在保全自己的大前提下，施展自己的才华。

低姿态为人，更是一种处世哲学，藏万丈雄心于肺腑之间，纳恢弘气度于平和之表，遇到忤逆不怒形于色，遭受鄙弃不暴跳如雷，是自我保护的大智慧。同时，这种气度和胸怀又像一个安全气囊，在真正的撞击来临时，能够减轻撞击带来的伤害，让你能在很大程度上有

生还的机会。

几千前，老子就曾说过：“不自露，故明；不自是，故彰；不自夸，故有功；不自矜，故长。”这句话的大意是，一个人不自我表现，反而显得与众不同；一个不自以为是的人，会超出众人；一个不自夸的人会赢得成功；一个不自负的人会不断进步。做人也要谨记这一点，深藏不露才乃真君子。





学会选择

好为人师不如拜人为师

许多人在人际交往中都会犯这种错误——把双方的关系变成老师和学生一般。尤其是地位较高的人在地位较低的人面前，好像只要有一张会说话的嘴巴就够了，根本没心情听对方有什么意见。

仔细想想，你可能也会发现，在你打过交道和正在打交道的人中，最让你讨厌的是什么样的人？恐怕十有八九是那些只顾自己发表高见，无心听你说些什么的家伙，与这样的人相处，你会觉得他自以为是，恨不得给他两句难听话杀杀他的气焰。孟子说：“人之患在好为人师。”意思是说，一个人最大的缺点就是喜欢做别人的老师。也是告诫人们为人要谦虚，要自省，要有自知之明而不要自以为是！

如果我们对生活仔细观察就会发现，我们身边会听别人意见、建议的人，常常能从别人的话中找到对自己有用的东西，从而移为己用，成就大事，而那些总想表现自己比别人高明，不喜欢当“学生”，时时以“老师”自居的人，反而不容易得到人们的尊敬，有时还可能会自取其辱。

有个年轻人，才华横溢，总是有种俯视一切的感觉，他时常指责别人说，你那种观点是错的，你做事的方法有问题……久而久之，人们都不喜欢与他来往，年轻人感到非常茫然。这年春节时，他到自己的大学老师家拜年，就向老师倾诉此事。

老师捋须一笑，说：“你犯的是好为人师的毛病。你觉得自己比别人有见识有知识，就总想指点别人，给别人的感觉就像是聪明人指点傻子，别人自然觉得心里不舒服，所以就不愿再与你来往了。”

年轻人茅塞顿开，谢过老师。在他正要离开时，发现老师家的鱼缸

里只有石头而没有鱼，他很奇怪，就问老师原因。

老师对他说：“我每犯一次同样的错误，就捡起一块石子扔入缸内。”

没过多久，学生又来拜访老师。“我按照您告诉我的方法去做，不再指责或批评别人了，这招果然很有效，现在大家对我已经不像原来那样敬而远之了，我觉得很开心。可是我隐隐感觉到他们对我还是怀有戒心。”

老师一语中的地问道：“那你有没有在表情上流露出不屑之情呢？虽然你不说，别人还是能够感觉到的，这也许就是别人对你不满的原因。你以后只要多多去想想别人的话有哪些价值，而不是把心思花在挑别人的毛病上，你表现得越谦虚，别人就会越喜欢你。”

年轻人恍然大悟，知道了症结，便下决心痛改前非。不久，他兴冲冲地来到老师家汇报近来的情况，“我身边的人对我已经完全没有敌意了，我们都能像朋友一样相处，美中不足的是，我无法感觉到自己很受欢迎，对大家来说，我只是一个可有可无的人，我怎么做才能让大家愿意来主动接近我呢？”

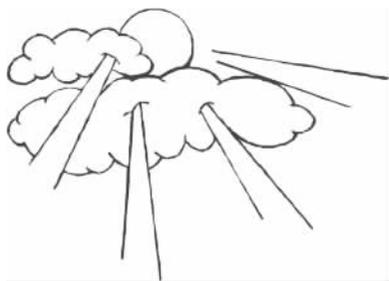
老师想了想，说道：“这并不难，你以后只要多肯定他们，多赞美他们就行了。”

年轻人表现出非常惊讶的表情：“什么？如果说不指责他们，我勉强还能做到。但如果去肯定他们，赞美他们，我觉得这几乎不可能。他们个个都笨得出奇，做什么都做不好，我还要肯定他们？说恭维的话？这根本做不到。”

老师有些生气了，训斥他道：“你这个孩子太自以为是了，你以为别人事事都不如你吗？你谈话引经据典就觉得是真理，别人谈话朴实无华就是谬论吗？你做事有你的条理，别人做事有别人的统筹，难道和你方法不一样的就都是错误的吗？”老师连连发问，学生面红耳赤，无言以对。

老师越说越生气，干脆批评到底：“你这个孩子上学时就非常自





学会选择

负，怎么走向社会这么多年还是不能改掉这个毛病？你总是把自己的思维模式、行为模式强加给别人，你的狂妄从某个角度上来说正是一种无知！你以为自己是谁呀？你应该……”

年轻人再也沉不住气了，他叫道：“够了！老师您说的话太重了，我是来请教问题的，不是来挨骂的！我也有自己的行为规范和做事的原则，你又何必强加给我？”说完，告辞而去。

老师此时也平息住了怒火，呆呆地看着学生渐渐远去，他突然拍了拍自己的脑袋，叹道：“为什么明明知道这个道理却管不住自己的嘴巴呢？”说完，他捡起一块石子，扔进了水缸。

看完这个故事相信大家都会有所反思，故事里的老师，故事里的学生也许就是我们生活中的原形，我们明明知道“不要好为人师”的道理，却难以真正做到对人虚心谦逊，常常是自以为是，把自己的观点强加于人；我们能看出别人爱对人指手画脚的缺点，却对自己的“好为人师”视而不见，从而使自己陷入某种困境，后悔不已。

而以为人为师就不会有这种麻烦，不会惹人厌烦，也不会露出自己的不足，反而会让人觉得你很谦虚，使对方感到你很尊重他，从而使对方对你产生好感。有时候，以为人为师还能为你带来意外的收获。

美国“石油大王”盖蒂曾买了一石油藏量极丰富的地。可是它太小了，夹在别人的地中间，只有一条极狭窄的通道，根本无法修一条铁路运送笨重的钻井设备。眼看别人的钻井都竖起来了，盖蒂却一筹莫展，就向员工讨主意。

一位老工人见老板向自己来讨教，惊喜万分，他仔细分析了一番，对老板说：“也许可以定制一套小型设备，建一座小型钻井。这样可以降低运输难度。”

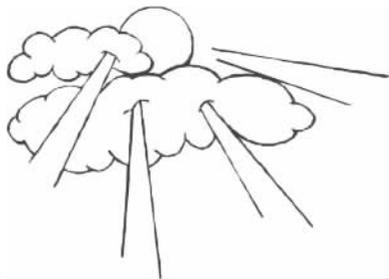
盖蒂心里一亮：既然可以定制一套小型设备，为什么不可以修一条较窄的铁路呢？结果，这个超常规的主意解决了盖蒂的所有难题，他最终在这块地上竖起了油井，并赚得了几百万美元。

每个人的知识都有一定的局限，以为人为师，就刚好可以弥补这种不

足，许多成功人士都非常重视与身边的人沟通，并从倾听中得到许多信息，其中一定有值得自己借鉴的东西。那些少说多听的人显得比一般人有头脑，其原因也在于此。

因此，行走社会上，要以人为师，而不要好为人师。你不仅仅要管住自己的嘴巴，更是要从心里更深层地体会其精髓之处：对人对事要保持谦恭之心，多考虑别人处世的合理之处，多学习别人的过人之处，做到“见贤思齐，见不贤而内省”，这样才能取得真正的进步，才能得到人们真正的尊重。





吃亏也是一种福气

智者说：吃亏是福。因为吃亏你就成了施者，朋友则成了受者，看上去，是你吃了亏，他得了益，然而，朋友却欠了你一个人情，在友谊、情感的天平上，你已加了一个筹码，这是比金钱、比财富更值得你珍视的东西。吃亏，会让你在朋友眼里变得豁达、宽厚，让你获得更深的友情。这当然会使朋友更心甘情愿地帮助你，为你办事。

与朋友相处不要怕吃亏，尤其是当朋友有困难的时候更应如此。要知道，这些行为是最好的感情投资，很可能在以后获得丰厚的回报。

没有几个人会不知道“红顶”商人胡雪岩，他的发迹就与自己善于做人，不怕吃亏有重要的关系。

胡雪岩本是江浙杭州的小商人，他不但善经营，也会做人，常给周围的人一些小恩惠。但小打小闹不能使他满意，他一直想成就大事业。他想，在中国，一贯重农抑商，单靠纯粹经商是不太可能出人头地的。大商人吕不韦另辟蹊径，从商改为从政，名利双收，所以，胡雪岩也想走这条路子。

王有龄是杭州一介小官，想往上爬，又苦于没有钱作敲门砖。两人萍水相逢，一见如故，胡雪岩觉得王有龄是个人才，就想帮助这个人。随着交往加深，两人发现他们有共同的目的，只是殊途同归。王有龄对胡说：“雪岩兄，我并非无门路，只是手头无钱，十谒朱门九不开。”胡雪岩说：“我愿倾家荡产，助你一臂之力。”王有龄说：“我富贵了，决不会忘记胡兄。”

胡雪岩用最短的时间筹措了几千两银子，送给王有龄。王去京师求官后，胡雪岩仍旧操其旧业，对别人的讥笑并不放在心上。

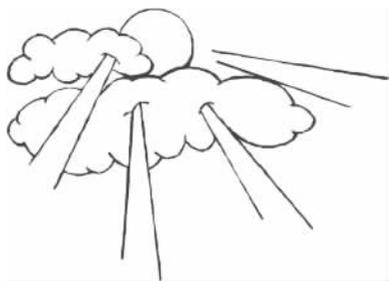
几年后，王有龄身着巡抚的官服登门拜访胡雪岩，问胡有何要求，胡说：“祝贺你福星高照，我并无困难。”王有龄是个讲交情的人，他利用职务之便，照顾胡雪岩的生意，胡雪岩的生意也因此越做越大。两人的关系也更加密切。

正是凭着这种功夫，胡雪岩使自己吉星高照，后来被左宗棠举荐为二品官，成为大清朝鼎鼎大名的“红顶商人”。

以吃亏来交友，以吃亏来得利，是一种比较高明和有远见的办事技巧。当然，吃亏也必须讲究方式和技巧。第一，吃亏的对象必须是值得的朋友；第二，吃亏，要主动地吃在明处，让对方意识到。

总之，“吃亏是福”，是人生的一种达观大度，内中蕴含着如此丰富的人生哲理。能吃亏是做人的一种境界，会吃亏更是处世的一种睿智。与人相处，不必在意吃点眼前亏，要知道，人生之路很长，更多的回报还在后面。谓予不信，不妨试试。





学会选择

做事要留三分余地

“做人不要做绝，说话不要说尽”这是一条永不过时的处世原则。事实证明，待人处世，需要留有余地方能进退自如。如果事事做绝，必会把人得罪个精光，无异于绝了自己的后路。

西汉时期，主父偃未发迹时，穷困潦倒，连借钱都无处可借。世态的炎凉，自身的困顿，使他对世间的一切充满了仇恨，发誓一定要出人头地，报复那些羞辱他的人。他一度游历了燕、齐、赵等藩国，可始终不被任用，这更增加了他的仇恨心理。万般无奈，他孤注一掷地来到首都长安，直接向汉武帝上书。这次的冒险使他大有所获，汉武帝对他十分赏识，立即授以官职。一年之内，他竟连升四级，官居显位。

有了权势，主父偃便迫不及待地施展了他的报复行动。以往得罪过他的人，都加以罪名，纷纷收监治罪。哪怕只是从前对他态度冷淡的人，他也不肯放过，极尽报复，不惜置人于死地。至于当初冷遇他的燕、齐、赵等藩国，他更是处心积虑地把一腔仇恨发泄在其国王身上。汉武帝的哥哥刘定国，是燕国国王，他无恶不作，臭名昭著。他先是霸占了父亲的小妾，生下一个儿子，接着又把弟弟的媳妇强行抢来，据为己有。主父偃正为如何报复燕王发愁之际，偏赶这时有人向朝廷告发了燕王的丑行。主父偃主动请缨，获准受理此案。他假公济私，不仅向武帝诉说此中实情，还添油加醋地编排了燕王其他“罪行”，最终迫使燕王自杀了事。

有友人劝诫他说：“做人不能太过霸道，不留余地。你如此行事，实在过分，我真为你担心呐！”

主父偃却不以为然，振振有词地回答说：“大丈夫生不能五鼎而

食，死难免五鼎而烹，我求官奔波四十余年，受尽屈辱，今朝大权在手，又怎能不尽情享用？人人都有欲望，人人都有私心，穷困时连父母、兄弟、朋友都不肯认我，我又何必在意别人的说法？”

不久，主父偃又有了新想法，他想把自己的女儿嫁给汉武帝的远房侄子刘次昌，也就是当时的齐王。却没想到他的请求遭到了齐王的拒绝，为此，主父偃怀恨在心，便对武帝进谗言，还捏造罪名，肆意陷害，使得齐王自杀而亡。

赵王刘彭祖看到这种形势感觉不妙，他索性来个先发制人，抢先上书汉武帝，揭发主父偃贪财受贿，胁迫齐王。主父偃这次猝不及防，陷入被动。他被收监下狱，承认了受贿之罪，却拒不承认对齐王的胁迫罪名。

一般来说，朝廷内要杀一个大臣，总会有其他大臣来给说情，皇帝通常会看着大臣的面子就坡下驴。汉武帝本不想杀他，希望卖给大臣们一些顺水人情，可是万没想到，出来求情的大臣寥寥无几，揭发他罪状的人却络绎不绝。原来主父偃平时做事咄咄逼人，树敌过多，早已众叛亲离，自然无人肯为他说一句好话。汉武帝见状，终于狠下心来，将主父偃灭族。

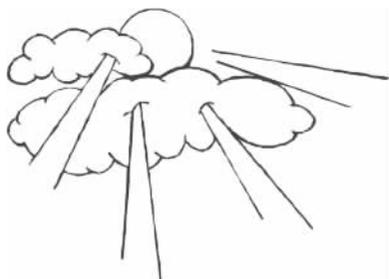
俗言道：“凡事留一线，日后好见面”。试想，如果主父偃平时收敛自己的行为，对人留足人情，做事留足余地，想必他的命运就不会如此了。

福特是石油大王洛克菲勒的好友，两人经常有商业往来，福特还是帮助洛克菲勒创建标准石油公司的伙伴之一。但有一次，洛克菲勒与福特合资经商，因福特投资失误而惨遭失败，损失巨大，福特心中很感不安。

福特觉得很难向洛克菲勒交代，因此，总是尽量避免和他见面。但是有一天，福特正走在路上，却发现洛克菲勒与其他两位先生走在他后面，他有些仓皇，就假装没有看见他们，一直低头往前走。

没想到，洛克菲勒叫住了他，走上前拍了拍他的肩，微笑着说：





学会选择

“我们刚才正在谈有关你的事情。”福特脸一红，以为洛克菲勒要责怪他，于是他说：“太对不起了，那实在是一次极大的损失，我们损失了……”洛克菲勒摆摆手，若无其事地回答道：“啊，我们能做到那样已经难能可贵了。这全靠你处理得当，让我们保存了剩余的60%，这完全出乎我的意料，谢谢你！”

洛克菲勒没有因为福特没把事情办好而去埋怨他，相反的还找出一堆赞美和感谢的理由，这真是出乎福特的意料。此后，福特努力做事，不仅为洛克菲勒挽回了损失，而且还为公司赚了不少的钱。

任何人都有犯错的时候，如果对方并不是蓄意害你，并且对这次错误内疚不已，那么就要想办法化解他的尴尬，给他一个台阶下，为日后的交往留一个余地。你给别人留下的余地多了，自己的退路也就广了。

杯子留有空间，就不会因为加进其他液体而溢出来；气球留有空间便不会爆炸。我们在为人处世时，也要留有余地，要知道，凡事总会有意外，留有余地，就是为了容纳这些意外。说话时留余地，便不会因为“意外”的出现而下不了台，做事留有余地就可以从容转身。

精明处世，一点聪明一点痴

大凡立身处世，是最需要聪明和智慧的，但聪明与智慧有时候却要依赖糊涂才得以体现。郑板桥说：“聪明有大小之分，糊涂有真假之分，所谓小聪明大糊涂是真糊涂假智慧；而大聪明小糊涂乃假糊涂真智慧。所谓做人难得糊涂，正是大智慧隐藏于难得的糊涂之中。”从某个角度上来说，“大智若愚”才是聪明的最高境界。那么，一个人有很大的智慧，为什么看起来像是很愚笨的样子呢？这里的关键在“若”字上。“若”营造了一种假象和骗局，目的是减少外界的压力，降低外界的期望，隐藏自己的真实目的，从而使外界放松警惕和戒备，积极积蓄自己的力量。它表现为在平凡中突出不平凡，在消极中展现积极。这样的处世态度，很多时候就是保护自己的最佳策略。

商纣王荒淫无道、暴虐残忍，一次彻夜长饮，最后昏醉不分白天黑夜，于是问左右之人，大家都说不知道，然后又问贤人箕子。箕子深知“一国皆不知，而我独知之，普其危矣”的道理，于是也装作昏醉，“辞以醉而不知”，得以保全了自己。

这就是“大智若愚”的智慧。大智若愚，表面上糊涂的人，虽不计一时的得失却能聪明一世，明哲保身，始终立于不败之地。

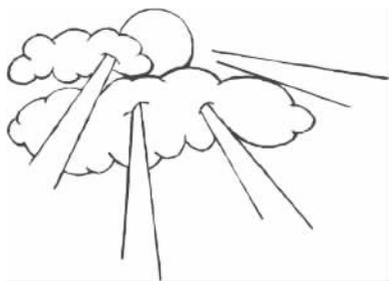
战国末期，秦国大将王翦奉命出征。出发前他向秦王请求赐给良田房屋。

秦王说：“将军放心出征，何必担心呢？”

王翦说：“做大王的将军，有功最终也得不到封侯，所以趁大王赏赐我酒饭之际，我也斗胆请求赐给我田园，作为子孙后代的家业。”

秦王大笑，答应了王翦的要求。





学会选择

王翦到了潼关，又派使者回朝请求良田。秦王爽快地应允。

朝中很多人都嘲笑王翦，手下心腹实在听不进去，就劝王翦么大敌当前不要那么贪小利。王翦支开左右，坦诚相告：“我并非贪婪之人，因秦王多疑，现在他把全国的部队交给我一人指挥，心中必有不安。所以我多求赏赐田产，名为子孙计，实为安秦王之心。这样他就不会疑我造反了。”

王翦此举果然得到了秦王的信任。王翦揣着明白装糊涂，不能不说是真正的大智者。

在我们的日常生活中，常以智商来评价人们的聪明程度。然而，顺着这个逻辑，我们会发现很多成功的人物并不是绝顶聪明，相反，他们可能还有些笨。有个统计数字显示，在成功的人物中最多只有不超过10%的人智商超群，其余90%的人智商绝对只是普通人水平。但是，他们成功了。为什么会这样呢？原来，成功的人物更重视智慧。聪明与智慧实在是两回事，聪明是一眼能把事情看明白的能力，而智慧就更高了一个层次，他们不仅能看清事情的真相，还能分出即时的利益和日后的好处，为了日后的大利，他们肯去吃眼前的小亏。

美国总统威尔逊小时候看上去比较木讷，镇上很多人都喜欢和他开玩笑，或者戏弄他。一天，一个比他大的孩子一手拿着一美元，一手拿着五美分，问威尔逊会选择拿哪一个。

威尔逊想想，选择了五美分。

“哈哈，他放着一美元不要，却要五美分。”这个大孩子哈哈大笑，四处传说着这个笑话。

许多人不信威尔逊竟有这么傻，纷纷拿着钱来试。然而屡试不爽，每次威尔逊都选择五美分。整个学校都传遍了那个笑话，每天都有人用同样的方法愚弄他，然后笑呵呵地走开。

终于，他的老师有一天忍不住了，当面询问威尔逊：“难道你不知道一元和五美分哪个多哪个少吗？”

“我当然知道。”威尔逊平静地说，“可是，我如果要了一元的话，

就没人愿意再来试了，我以后就连五美分也赚不到了。”

威尔逊到底是聪明还是蠢笨不言自明。

在《老子》中有一句名言是：“知不知，尚矣。”意思就是说，明明你知道，却又装作不知，这是很高明的做法。而“大智若愚”的处世态度也是一种存世、立世的大智慧。相反，如果时时处处都表现出自己的聪明才智，往往会聪明反被聪明误，最终害了自己。

相传东汉末年，杨彪的儿子杨修成为曹操的谋士，杨修才思敏捷，灵巧机智，后来官居主簿，替曹操典领文书，办理事务。可以说在工作上杨修表现得非常出色。只是，杨修太聪明，时常喜欢卖弄。有一次，曹操造了一所后花园。落成时，曹操去观看，在园中转了一圈，临走时什么话也没有说，只在园门上写了一个“活”字。工匠们不解其意，就去请教杨修。杨修对工匠们说，门内添活字，乃阔字也，丞相嫌你们把园门造得太宽大了。工匠们恍然大悟，于是重新建造园门。完工后再请曹操验收。曹操大喜，问道：“谁领会了我的意思？”左右回答：“多亏杨主簿赐教！”曹操虽表面上称好，而心底却很忌讳。

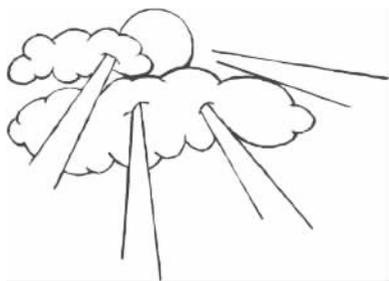
有又一次，塞北有人给曹操送了一盒精美的酥，想巴结他。曹操尝了一口，就在酥盒上竖写了“一盒酥”三个字。杨修看到盒子上的字，竟拿取餐具给大家分吃了。曹操听说后虽然表面上喜笑，心头却对杨修非常不满。

不久，又发生了一件事，让曹操下了杀杨修的决心。

曹操为人多猜疑，怕人家暗中谋害自己，常吩咐左右说：“我梦中好杀人，凡我睡着的时候，你们切勿近前！”有一天，曹操在帐中睡觉，故意落被于地，一近侍慌取被为他覆盖。曹操即刻跳起来拔剑把他杀了，然后又上床睡去。

等他起来后装作不知此事，侍臣以实情相告。曹操痛哭，命厚葬近侍。人们都以为曹操果真是梦中杀人。杨修却又冷嘲热讽地指着近侍尸体而叹惜说：“丞相非在梦中，君乃在梦中耳！”曹操压住心中的愤怒，开始为杀杨修找理由。



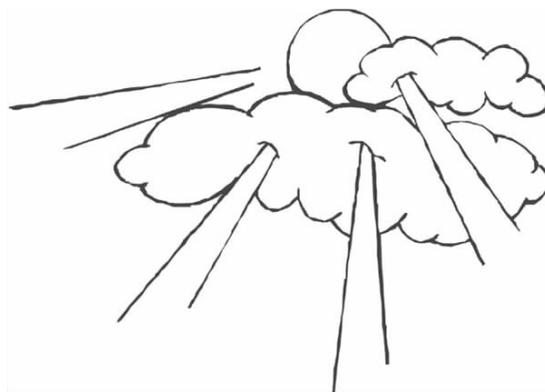


学会选择

后来，曹操出兵汉中进攻刘备，困于斜谷界口，欲要进兵，又被马超拒守，欲收兵回朝，又恐被蜀兵耻笑，心中犹豫不决，正碰上厨师进鸡汤。曹操见碗中有鸡肋，因而有感于怀。正沉吟间，夏侯惇入帐，禀请夜间口号。曹操随口答道：“鸡肋！鸡肋！”夏侯惇不明白什么意思，正在琢磨“鸡肋”二字的意思，杨修又一针见血地说：“鸡肋者，食之无肉，弃之可惜。今进不能胜，退恐人笑，在此无益，不如早归，来日魏王必班师矣。还是先收拾行装，免得临行慌乱。”

夏侯惇赞叹道：“公真知魏王肺腑也！”遂亦收拾行装。于是寨中诸将，无不准备归计。曹操得知此情后，非常恼怒说：“你怎敢造谣言，乱我军心！”喝刀斧手推出斩之，将首级号令于辕门外。

杨修之死虽可惜，但也是咎由自取，明代李贽点评《三国演义》时对这件事曾写道：“凡有聪明而好露者，皆足以杀其身也。”点破了其中的道理。为人处世，不必太精明，尤其是对那些该糊涂的事，更不可表现得过于明白，这样才是真正的安身之道，才是真正的大智慧。



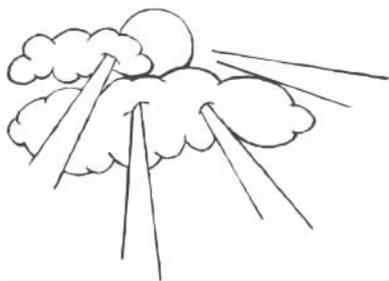
心态篇

第十章

选择乐观，让每天都快乐

若将身体比喻成电脑，那么悲观情绪就像潜藏在电脑内的病毒。必须随时让乐观情绪为你排毒，以确保心身健康，当然，你也可以更愉快顺利地使用它——当你选择以积极的心态面对生活时，一切就都会随之美好起来。正所谓：心态决定命运。与命运对抗的一生，你的心态决定了谁是坐骑，谁是骑师。





别让担忧拖垮你

第二次世界大战期间，在美军的军营里发生了这样一件事：

一位美国青年被征召入伍，进入新兵训练中心成为了一名小兵，在新兵训练结束的前几天，他因为害怕上战场送命而惶恐不安。他的班长察觉到了这个情况，就找到小兵与他聊天。

班长对他说：“你训练结束后，分到国内部队与国外部队的机会各占一半。如果分到国内，你就不用害怕了。”

小兵说：“那倒是啊！”

班长又说：“如果你分到了国外部队，后勤单位与野战单位的机会又各占一半，如果分到后勤单位，你也不用害怕了。”

小兵点头。

班长又说：“即使分到了野战单位，还有后方与前线之分。如果是后方，你仍然不必担心。”

小兵又点头。

“如果分到了前线，仍有三种可能，平安、受轻伤、受重伤。假如平安，你现在的担心就多余了；如果受了轻伤，你也不用害怕；万一不幸受了重伤，你马上就会被送回国疗伤，你还有什么担心呢？”

小兵想了想，仍心有余悸地说：“那……万一我伤重致死或者在战场上牺牲了怎么办呢？”

班长笑笑说：“死了就一了百了，你永远都不用担心、害怕了。”

小兵高兴了：“对啊，人都死了，还有什么可怕的呢？”原来一直困扰自己的事根本没有想得那么严重。

人的胸怀的确是个很微妙的世界。法国文学家雨果说：世界上最宽

阔的东西是海洋，比海洋更宽阔的是天空，比天空更宽阔的是人的胸怀。人的心胸既可以大到无限，也可以小到极点。人们常常会为一些鸡毛蒜皮的小事发狂，把一些突发事件的影响无限制地夸大，认为一点点小事都会影响我们的学习，影响我们的工作、影响我们的事业、影响我们的健康，甚至危及我们的生命。其实仔细想想，这些事情根本没有我们想像得那么严重。只要你能学会理智地处理问题。轻松地、开阔地去看待每件事情，就会发现自己曾经的担忧竟是那么可笑。

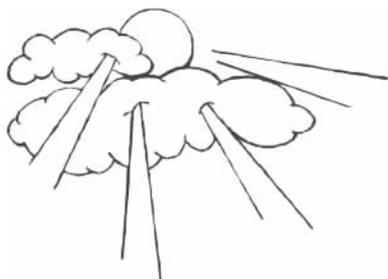
所以说，当我们遇到不知内情、不明真相的事情时，大可不必用想像的不良后果吓唬自己。事实上，绝大多数我们担忧的事情不会发生，担忧本身却能扰乱我们的心灵，导致言行失当，使结果变得很糟糕。无论什么情况下，面对任何事情，我们都要保持良好的心态，相信事情不会变坏，阳光总是属于未来。即便当我们被烦恼、愤怒等负面情绪包围时，在钻牛角尖猜想结果时，也要强迫自己换个角度看清现实，检查一下自己的态度，理智地做出正确的分析。如果你能做到这些，相信你的烦恼将主动消失。

格兰·里区菲是一个在远东地区非常成功的美国商人。1942年，日军侵入上海，他正在中国。当时日军轰炸珍珠港后不久就占领了上海，而他当时是上海亚洲人寿保险公司的经理。日军派来一个所谓“军方的清算员”命令他协助以清算他们的财产。尽管他很不情愿，但是也没有一点办法，因为不合作就是死路一条。

他只好遵命行事，但他隐瞒了属于香港公司的一笔大约75万美元的保险费。结果不久就被日本人发现了。那个日本海军上将非常生气，拍桌子骂人，对他公司的人说他是强盗，是个叛徒，侮辱了日本皇军。

格兰·里区菲知道自己不久就会被抓进恐怖的宪兵队。他非常紧张，什么事情都做不下去。他意识到自己必须解决当前的不安情绪，于是，他坐在过字机前，打下两个问题及其答案。第一个问题是：我担心的是什么？第二个问题是：我该怎么办？





学会选择

接着他自己写出了这两个问题的答案：

一、我怕会被关进宪兵队里。

二、有四种可能采取的行动以及后果。

1. 我可以立即去向日本海军上将解释。可是他现在正在气头上，而且“不懂英文”，如果找个翻译来跟他解释，他未必会耐着性子听我说，没准他会非常恼火，直接杀了我或者把我送到宪兵队里。

2. 我可以马上动身逃走。这点仿佛行不通，他们一直派人在监视我，如果我逃走，不是正证实我理亏吗？没准会被他们抓住枪毙。

3. 我可以留在我的家里不再去上班。但如果我这样做，那个海军上将很可能会起疑心，也许会派兵来抓我，根本不给我解释的机会就直接把我关进宪兵队了。

4. 我可以当做什么事情都不知道，一切正常，周一早上，我照常上班。那个海军上将可能正在忙着，没时间处理我的事情。即使他正闲着，可能也已经冷静了下来，如果他问起，我还有机会解释。

最后，他决定采取第四种对策。那个日本海军像平常坐在那，想必他已经听到我的下属们的解释了，早已经冷静下来了，他看了我一眼，什么话也没说。一个多月后，他被调回日本，我的忧虑就此告终。

格兰·里区菲能摆脱忧虑并成功解决问题应归功于这种分析忧虑、正视忧虑的方法。在现实生活中，当我们遇到一些忧心忡忡的问题时，不妨也行动起来，做几个深呼吸，把自己的心放平静，清楚地分析一下：我们因为什么担忧，为什么担忧，担忧能否解决问题，做些什么能让自己不再忧心忡忡。相信如果你利用忧虑的时间来弄清这些问题，忧虑就会在你智慧的光芒下消失。

从琐事的坏情绪中解套

对大多数人来说，在为日常工作忙得团团转的时候，大概不会为一些琐事影响心情。可是，当我们感到无事可做时，就会开始想：生活中有哪些遗憾；我们的工作有没有上轨；上司今天说的那句话是否有“特殊的含义”；孩子功课不好，又不用功；路上，一人嫌你挡了他的道，骂骂咧咧没完……人们常因这样那样的琐事而陷入烦恼之中。

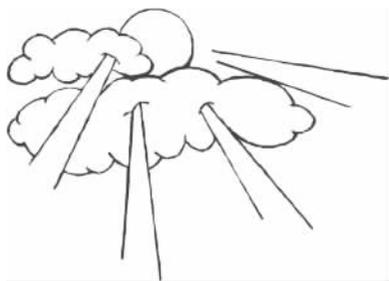
虽然琐事多种多样，但它们都有一些特点，如：这些琐事带来的烦恼是真实的；数量极多，每时每刻都有可能发生，躲不开，推不掉，叫人总是不顺心、不如意，憋在心里难受，发泄出来又不知从何说起；使人的注意力难以专注于事情本身，一旦被缠上了，就很难脱身，有时明知道不该这样，却还是控制不住自己。

《三国演义》里有这样一个故事：曹操发兵准备攻打刘备，刘备欲联合袁绍共同抗曹，便派说客去见袁绍。说客给袁绍分析兵情：曹操征讨刘备，他的老窝许昌就空虚了。袁绍发兵乘虚而入，就可打赢曹操。这是一个极好的机会。谁知袁绍根本无心谈论此事。但见袁绍形容憔悴，衣冠不整，一口一个“我要死了”。原来是他的第五个儿子生了疥疮，他的心情也就恍惚不宁了，哪有心思去打仗。说客用手杖敲着地，说：“这样难得的打败曹操、夺取天下的机会，就因为儿子生病而错失。大势已去，真可惜呀！”跺着脚叹着气走了。

客观地说，孩子身上的一点小病算不上什么大事，而袁绍却因此而慌了神，可见，一件小事也能带给人巨大的影响，重要的是我们对待琐事的态度，而不是事情本身。

对此，心理学家得出了如下结论：烦恼的根源在于看待事件的角度





学会选择

度，而并非事件本身。正如一位心理学家所说：“态度比事实重要得多。”那么面对外界的纷扰，我们怎么做才能保持内心的宁静，远离烦躁、忧虑和焦灼呢。

在探讨这个问题的答案前，先听听一位空军飞行员怎么说：

“当我从高空往下望，看到人如蚂蚁、屋如火柴盒时，发觉一切事物都是那么的微不足道。下了飞机后，整个人就开朗多了，很多从前想不开的事情，都已不再那么在乎了，也不再那么计较了，因为心境已全然不同。”

的确，当我们居高临下的时候，往往可以俯视一切，发现一切都是那么的渺小，一切小事都是那么微不足道。所以，当你再为琐事而影响心情时，不妨想想生命中那些真正的大事，这样一对比，那些小事就会显得微不足道了，你也会感到释然。

以下是一个曾经死里逃生的人的亲身经历：

“1945年3月，我在中南半岛附近的深海下，学到了一生中最重要的一课。当时，我正在一艘潜艇上。我们通过雷达发现了一艘驱逐舰、一艘油轮和一艘布雷舰正朝我们这边开来。我们发射了三枚鱼雷，都没有击中。突然，那艘布雷舰直朝我们开来（一架日本飞机把我们的位置用无线电通知了它）。我们潜到150英尺深的地方，以免被它侦察到，同时作好应付深水炸弹的准备，还关闭了整个冷却系统和所有的发电机器。”

“三分钟后，天崩地裂。六枚深水炸弹在四周炸开，整整15个小时。有先后二十来个炸弹在我们周围爆炸。若深水炸弹距离潜艇不到17英尺的话，潜艇就会炸出一个洞来。当时，我们奉命静躺在自己的床上。保持镇定。”

“我吓得无法呼吸，不停地对自己说：‘这下死定了……’潜艇里的温度很高，可我却怕得全身发冷，一阵阵冒冷汗。15个小时后攻击停止了，显然那艘布雷船用光了所有的炸弹后开走了。”

“这15个小时，在我感觉好像有1500万年。我过去的生活一一在

眼前出现，我记起了做过的所有的坏事和曾经担心过的一些很无聊的小事。我曾担忧过，没有钱买自己的房子，没有钱买车，没有钱给妻子买好衣服。下班回家，常常和妻子为一点芝麻事吵架。我还为我额头上一个小疤——一次车祸留下的伤痕发过愁。”

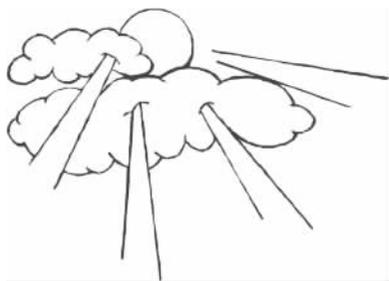
“多年之前，那些令人发愁的事，在深水炸弹威胁生命时，显得那么荒谬、渺小。我对自己发誓，如果我还有机会再看到太阳和星星的话，我永远不会再忧愁了。”

许多有过起起落落生活经历的人大概都有过这样的感受，走过大灾大难后，回望生活琐事都会觉得不值一提，因此，在为小事心烦的时候，不妨把重点转移到一些生活中的大事上，用一些令人兴奋、激动、热情的事情填充我们的大脑，把忧虑的感觉赶走。

英国著名作家迪斯雷利曾经说过：“为小事而生气的人，生命是短促的。”时刻牢记这句话吧！它可以帮助你忘却许多不愉快的经历。

下次再碰到不如意的事时，不妨用《劝忍百箴》中的话自勉。顾全大局的人，不拘泥于区区小节；要做大事的人，不追究一些细碎小事；观赏珍贵玉石的人，不细究它的小疵；得巨材的人，不为其上的蠹孔而快快不乐。纠缠在小事之中摆脱不出，只会令自己更加苦恼。同样道理，我们浪费太多的力气在小事上面，反而无暇注意生命中的更美好、更伟大的事物。





学会选择

把“好的”“坏的”都变成“对的”

在纽约市一所中学任教的保罗博士曾给他的学生上过一堂难忘的课。这一个班多数学生为过去的的成绩感到不安。他们总是在交完考卷后充满了忧虑，担心自己不能及格，以致影响了下一阶段的学习。

一天，保罗在实验室里讲课，他先把一瓶牛奶放在桌上，沉默不语。学生们不明白这瓶牛奶和所学的课程有什么关系，只是静静地坐着，望着老师。保罗忽然站了起来，一巴掌把那瓶牛奶打翻在水槽中，同学们都惊呆了，不一会便发出了可惜的声音，这时，保罗大喊了一声：“不要为打翻的牛奶哭泣。”然后他叫学生们围绕到水槽前仔细看一看，“我希望你们永远记住这个道理，牛奶已经淌光了，不论你怎么样后悔和抱怨，都没有办法取回一滴。你们要是事先想一想，加以预防，那瓶牛奶还可以保住，可是现在晚了，我们现在所能做到的，就是把它忘记，然后注意下一件事。”

“不要为打翻的牛奶哭泣”，这句话包含了丰富深刻的哲理，过去的已经过去，不能重新开始，不能从头改写。为过去哀伤，为过去遗憾，除了劳心费神，分散精力，没有一点益处。永远不要企图想在已经发生的事情里实现什么。相信船到桥头自然直，积极地去面对下一件事情，才是最主要的。

然而，在生活中，“早知今日，何必当初”，“悔得肠子都青了”，“后悔”成了大家嘴边最常说的一句话。尽管所有人都知道：这个世界上是没有后悔药可吃的。但是很多人却还是为过去的事情后悔不迭。“后悔”其实就藏在每天生活、工作的细节中，比如，我们遇到一个人，要不要主动和这个人打个招呼？犹豫之间，两人便擦肩而过，后悔随之

而来；和上司、同事、朋友说话，一句话没说好，懊恼后悔半天等等。我们都知道后悔于事无补，因此，必须要学会“不为打翻的牛奶而哭泣”，翻了就是翻了，无法改变的事实，我们能做的只有考虑如何防止下次不被打翻。这样做，已经发生了的“好事”“坏事”就都变成了“对的”，才是真正减少损失的最佳方法。

人生苦短，我们应该学会解除忧虑，让自己更快活的生活，不要总是做些无谓的忧虑，不要总是为月亮的阴晴圆缺哭泣，也不要因事而后悔。我们要学会接受，能够接受就是人生旅途中最重要的事。

莎拉·班哈特曾经是全世界观众最喜爱的一位女演员，她在71岁那一年破产了——所有的钱都损失了，而她的医生——巴黎的波基教授告诉她必须把腿锯断。她因摔伤染上了静脉曲张，腿痉挛，医生觉得她的腿一定要锯掉，又怕把这个消息告诉那个脾气很坏的莎拉。然而，当他告诉她的时候，他简直不敢相信，莎拉看了他一阵子，然后很平静地说：“如果非这样不可的话，那只好这样了。”这就是命运。

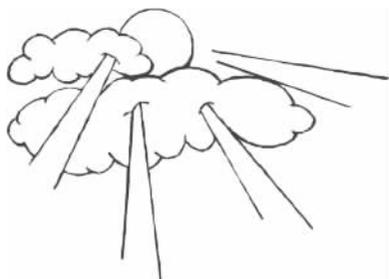
当她被推进手术室的时候，她的儿子站在一边哭，她朝他挥了下手，高高兴兴地说：“不要走开，我马上就回来。”在去手术室的路上，她一直背着她演过的一出戏里的一幕。有人问她这么做是不是为了提起她自己的精神，她说：“不是的，我是要让医生和护士们高兴，他们承受的压力可大得很呢。”

手术后，莎拉·班哈特还继续环游世界，使她的观众又为她痴迷了7年。

生命正是要在最困厄的境遇中，才能发现自己、认识自己，从而才能锤炼自己、彰显自己，最后完成自己、升华自己。来是偶然，去是必然，对必然的事，我们要坦然处之，就像杨柳承受风雨，要有海纳百川的气度。

罗森在一家夜总会里吹萨克斯，收入不高，然而，却总是乐呵呵的。他常说：“太阳落了，还会升起来，太阳升起来，也会落下去，这就是生活。”





学会选择

罗森很爱车，但是凭他的收入想买车是不可能的。与朋友们在一起的时候，他总是说：“要是有一部车该多好啊！”眼中充满了无限向往。有人逗他说：“你去买彩票吧，中了奖就有车了！”

于是他买了两块钱的彩票。可能是上天优待于他，罗森凭着两块钱的一张体育彩票，果真中了个大奖。

罗森终于如愿以偿，他用奖金买了一辆车，整天开着车兜风，夜总会也去得少了，人们经常看见他吹着口哨在林阴道上行驶，车也总是擦得一尘不染的。

然而有一天，罗森把车停在楼下，半小时后下楼时，发现车被盗了。

朋友们得知消息，想到他那么爱车如命，都担心他受不了这个打击，便相约来安慰他：“罗森，车丢了，你千万不要太悲伤啊！”罗森大笑起来，说道：“嘿，我为什么要悲伤啊？”

朋友们疑惑地互相望着。

“如果你们谁不小心丢了两块钱，会悲伤吗？”罗森接着说。

“当然不会！”有人说。

“是啊，我丢的就是两块钱啊！”罗森笑道。

罗森的表现无疑是睿智的，事以至此，忧伤何用？只能是徒增烦恼，与其这样，还不如轻松地接受，把更多的精力放在其他更有意义的事情上，争取损失最小或者创造更多的价值。

“对必然的事，要轻快地去承受”这句话传承了千年，对现在人仍有教育作用，唯有此，才能让那些已经发生的好的事坏的事都变成对的事，生活中少一些遗憾自然就会多一些美丽。

积极的心态让一切都变得美好

人与人之间只有很小的差异，但这种很小的差异却往往造成了巨大的差异！“很小的差异”就是人的心态的不同，而巨大的差异就是人生的成功与失败。也许有人不太信服，心态有这么重要吗？

如果你仔细观察就会发现，生活中那些乐观积极的人总会保持好心情，人也会非常精神，非常健康，乐观的人有时候还会创造许多奇迹，生活中还不乏这样的真实案例，很多疑难病症，药物对它们毫无作用，而乐观的心态则能创造科学无法实现的奇迹。

美国切斯特大学的神经生理学教授戴维菲尔顿在大脑免疫系统的研究中发现，脑内吗啡不仅作为大脑的受体产生作用，体内各个地方都存在着受体。他同时指出，脑内分泌β-内啡肽时，NK细胞十分活跃，免疫力随着提高，从而防御疾病，维持身体健康。

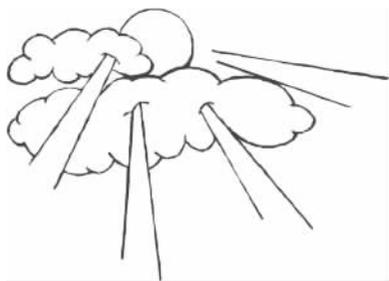
乐观还能让人长寿。

明代名医张景岳曾说过：“欲寿，唯其乐。”前些年，世界卫生组织也曾召集世界上许多健康学家讨论长寿的办法，研究人员发现，几乎所有的百岁老人身上都有一个共同点，那就是都爱笑，都非常乐观。新英格兰百岁老人研究所的汤姆·珀尔斯说：“百岁老人都很合群，跟他们在一起很开心。”也有一项研究结果显示，那些在少年和青壮年时期生活态度乐观的人也正是那些在老年时期最健康的人。可见，乐观就是最好的长生药。

除了对身体的好处，乐观的人更容易战胜困难，到达成功的彼岸。

英国科学家霍金在轮椅上坐了30年，只有3个手指会动，又不能说话，他能获得常人都无法企及的成就正是得益于他不向命运低头的乐





学会选择

观精神。霍金非常会给自己找乐。在他的卧室里，贴有著名影星梦露的巨幅画像，他喜欢看“007”系列电影，酷爱猫王和杰克逊的摇滚歌曲，也听贝多芬的《英雄》和《命运》。照顾他的护士说，如果不是有着乐观的精神，他可能根本活不到今天，更不必说取得这样的成就了。正是因为心中有阳光，他才走出了困境的阴影。

除了以上的好处，乐观人还能给别人带来快乐，自己也会更受欢迎。

每个人都会有这样的感觉，喜欢与乐观快乐的人交往，因为他们总能让人看到希望，给人带来快乐。而我们却不愿意与悲观的人交往，因为他们不是愁眉苦脸就是怨天尤人，与这样的人在一起不仅毫无乐趣可言，还会影响自己的心情。因此，乐观的人常朋友满天下，而悲观的人时常会陷于孤独之中。

有些人常常说，他们现在境况是环境造成的。其实，我们的境况并不完全由周围环境造成，心态才是心情的主人。而保持积极的心态并不是太难的事，只需你时常做一些非常简单的选择。

杰米乐是个快乐的人，他好像从来没有什么烦心事，对于人生他永远拥有一种积极的心态。有人问他：“我不明白，你怎么永远都能保持积极的心态，你是如何做到的呢？”

杰米乐回答道：“这并不难做到，每天早上醒来时我都会问自己，杰米乐，今天你有两个选择，你可以选择好心情，也可以选择坏心情。于是我选择好心情。每当有什么不愉快的事情发生时，我可以选择屈服，成为坏心情的俘虏，我也可以选择从中吸取教训，让自己快乐起来。于是我选择从中吸取教训。每当有人来到我面前倾诉心中的烦恼时，我可以选择随声附和，也可以选择向他指出生活中的光明面，当然我会选择让对方看到人生中积极的一面。”

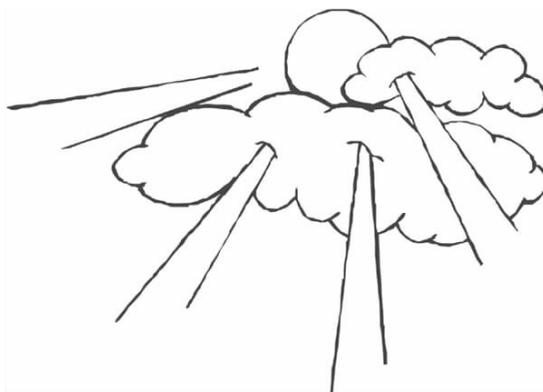
乐观，其实就是这么简单——生活中充满了各种各样的选择，我们面临的每一种境遇都是一种选择，你需要选择如何去面对。周围的人能不能影响到你的心情，你也可以选择；你是要一个好心情，还是

要一个坏心情，你更是可以选择。归根结底一句话：你如何生活，全在于你自己的选择，当你选择以积极的心态面对生活时，一切就都会随之美好起来。

XIJIANG
第十章

选择乐观，
让每天都快乐



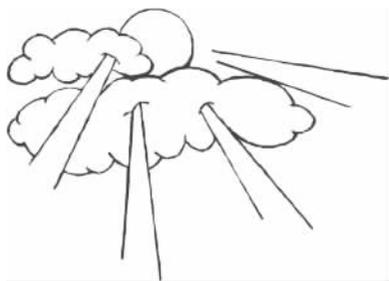


第
十
一
章

选择知足， 为幸福划一道浅浅的底线

幸福如茶，平淡如水。拥有淡定、知足的心，生活之茶就会永远清韵入口，留香入心。对于拥有的东西，我们应该去正视它们，珍惜它们。以知足的心态看世界，才能保持生命之茶的永恒清香。





幸福就是凡事知足

“得不到的东西总是最好的”，在我们的一生中，我们总会听到这样的话。那是我们无法满足欲望的无奈，也是注定无法拥有的遗憾。但是生命有时终需有，生命无时莫强求。不要为欲望所累，这才是豁达的生活。

德国哲学家叔本华说过这样的话：“我们很少去想已经有的东西，但却念念不忘得不到的东西。”这句话是许多人心灵的写照。

明朝时有个叫胡九韶的人，他的家境很贫困，他一面教书，一面努力耕作，才仅仅可以维持衣食温饱。他的妻子经常郁郁寡欢，为清贫的生活而愁苦。

胡九韶有个习惯，就是每天黄昏的时候都要到自己门口焚几炷香，向天拜九拜，感谢上天赐给他一天的幸福。妻子便笑他说：“我们一天三餐都是菜粥，如何谈得上是幸福呢？”胡九韶说：“我首先很庆幸生在太平盛世，没有战争兵祸。又庆幸我们全家人都能有饭吃，有衣穿，不至于挨饿受冻。第三庆幸的是家里床上没有病人，监狱中没有囚犯，这不是幸福是什么？”妻子恍然大悟，从此变得愈加贤良淑德，再也不埋怨日子的清贫了。

现实生活中，像这位妻子一样哀叹自己清贫的人很多。但像胡九韶一样感谢自己的幸福的却鲜有人在。有的人叹息自己贫穷，有的人叹息自己无能，有的人叹息自己不够美貌，诸如此类。我们总是期待得到那些我们没有的财富，觉得没有那些就不幸福，然而却总忽视我们本身所拥有的。殊不知，平平安安是福，粗茶淡饭是安啊。

美国某个小镇上的一位已过了耄耋之年的老人曾经非常自豪地说：

“我是这个小镇上最富有的人。”

不久，这句话传到了镇上的税务稽查人员的耳朵里。稽查员的职业敏感使他们在第一时间登门拜访这位老人，他们开门见山地问：“我们听说，您自称是最富有的人，是吗？”

那位老人毫不犹豫地点了点头：“是的，我想是这样。”

稽查员一听，便从公文包里拿出笔和登记簿，继续问道：“既然如此，您能具体说一说您所拥有的财富吗？”

老人兴奋地说道：“当然可以了，我最大的财富就是我健康的身体，你别看我已经九十多岁了，但我能吃能走，还能做点力气活呢，我不用光临医院，就是在变相地省钱和赚钱。”

稽查员有些吃惊，仍然耐心地问：“那么您还有其他的财富吗？”

“当然，我还有一个贤惠温柔的妻子，”老人一脸幸福地说着，“我们生活在一起将近六十年了，另外，我还有好几个很孝顺的子孙，他们都很健康，也很能干，这也我的财富。”

稽查员再次耐着性子继续问：“还有吗？”

“我还是个堂堂正正的国民，享有宝贵的公民权，这也是个不容否认的财富。还有，我有一群好朋友，还有……”

稽查员有点忍耐不住了，单刀直入地问：“我们最想知道的是，你有没有银行存款、有价证券或是固定资产？”

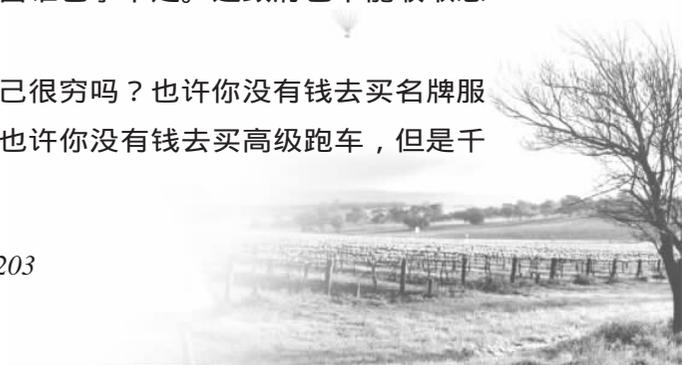
老人十分干脆地回答：“这些完全没有”。

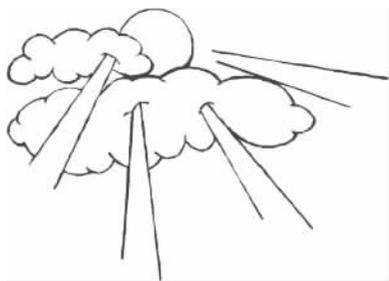
稽查员又问：“您确定没有吗？”

老人诚恳的回答：“我发誓，肯定没有。除了刚才我说的那些财富，其他我什么也没有。”

稽查员收起登记簿，肃然起敬地说：“确实如你所言，您是我们这个镇上最富有的人。而且，您的财富谁也拿不走。连政府也不能收取您的财产税。”

看了老人的故事，你还认为自己很穷吗？也许你没有钱去买名牌服饰，也许你没有钱去买豪华别墅，也许你没有钱去买高级跑车，但是千





学会选择

万别认为自己很穷，我们每个人都很富有。比如说：也许你尚在年轻之际，你青春洋溢的脸以及对生活的激情就是你人生的财富；也许你已青春不再，但是你的家庭和亲人便是你的天伦之乐；也许你的身边缺乏感情，但是你自有柔情百转，能体会到人间各种各样的感情；也许你有着健康的体格，能够轻松对抗各种疾病……难道，你拥有的还少吗？

然而这个世界总是这样，人们互相羡慕，甚至互相攀比。我们忘记了孩童时只有一个玩具也能玩得喜上眉梢的感觉，我们不再珍惜自己拥有的，我们多了各种各样的欲望，我们一只眼睛看自己，另一只眼睛却在时时刻刻关注着别人。

几十年前，《巴尔的摩哲人》的编辑亨利·曼肯说过，财富就是你比妻子的妹夫多挣 100 美元。行为经济学家说，我们越来越富，但是体会不到幸福，部分原因是，我们总拿自己与那些物质条件更好的人相比。

不可否认，攀比心理或许是虚荣心在作怪。我们看到别人穿得比我们好，就拼命挣钱买漂亮衣服；我们看到别人的车子好，就卖掉自己的座驾，贷款也要买更好的；我们看到别的同学出国了，为了显示我的爸爸妈妈也有能力，我们也哭着闹着要出国；我们看到别人的孩子会弹钢琴，那好吧，我的孩子一定要学会拉小提琴……

好像我们生活并不是为了自己活得好，而是为了比别人活得好。比别人强，我们就会很开心，很有优越感；比别人差，我们就会很羡慕，盲目地想与人看齐。就是这种虚荣心，让我们付出了巨大的代价。尤其是当虚荣心强烈时，便成了滋生罪恶的温床。看看那些走上犯罪的道路的人，有几个不是因为想得到本不属于的自己的东西？正如法国哲学家柏格森所说：“虚荣心很难说是一种恶行，然而一切恶行都围绕虚荣心而生，都不过是满足虚荣心的手段。”

弗兰克写过一篇论文《多花少存：为什么生活在富裕的社会里，却让我们感到更贫穷》，里面提到住房，一个人到底需要多大面积呢？主要取决于邻居拥有多大的住房，如果邻居的住房小，那他也不需要太大的

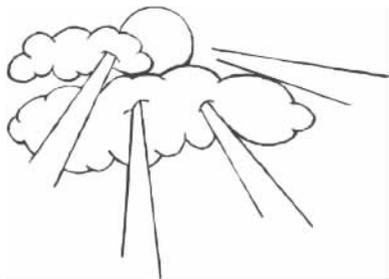
住房。我们总是觉得一山更比一山高，却忽略了自己已经拥有的东西。朋友的房子很宽敞，可是他的家人常年不在家陪伴他，他只能自己住在冷清的大房子里叹息。我们的住房虽然只有两居室，但我们一家人其乐融融，永远不会独自对着墙壁唱独角戏。

沉湎于羡慕别人的人往往都有这样的通病，看不到自己有的，只拿自己没有的与别人有的来攀比。殊不知，每个人都有自己独特的才能和生活方式。我们羡慕许多人的生活与成就，他们也会羡慕我们的生活与成就。有的人薪金丰厚、月入数十万，却因劳累过度而患病；有人事业发达，情字路上却是坎坷难行……你们之间的差别只是经验不同、得意之事不同而已。

所以说，每个人的生命，都被上苍划上了一道缺口，不可能有任何一个人能拥有一切，要相信上帝是公平的。过自己喜欢的日子就好了，别人的功成名就、纸醉金迷、别墅名车不一定就是你的理想所在。

人生虽然有一些不如意的事，但总还是有更多让我们得意的事情。古人的“布衣桑饭，可乐终身”是不如意中的如意，沈复所言“老天待我至为厚矣”是知足常乐的真情实感。更多的时候，知足正是平淡生活中的大智慧。知足常乐，也是一种人性的本真。





不做身外之物的奴隶

古代人说：“天下熙熙皆为利来，天下攘攘皆为利往。”现代的人抱怨，每天疲于奔命，为了金钱，为了地位，为了名利，使自己忙得像个陀螺一样停不下来。而我们追逐的那些身外之物早已超出了生活需要。贪欲使得我们不能停下脚步，以至于很多人让它慢慢左右了自己的心灵，不知道生活的快乐究竟是什么，最终在无意间丢失了很多原属于自己的重要东西。比如友情、亲情和爱情，还有我们健康的身体。等我们发觉的时候，已经后悔莫及了。

我们常说：名利乃身外之物，生不带来死不带去。然而真正能如此超然的有几个人？

唐朝诗人宋之问，有一外甥叫刘希夷，很有才华，是一年轻有为的诗人。一日，希夷写了一首诗，曰《代白头吟》，他到宋之问家中请舅舅指点。当希夷诵到“古人无复洛阳东，今人还对落花风。年年岁岁花相似，岁岁年年人不同”时，宋之问情不自禁地连连称好，忙问此诗可曾给他人看过，希夷告诉他刚刚写完，还不曾与人看。宋之问遂道：“你这诗中‘年年岁岁花相似，岁岁年年人不同’二句，着实令人喜爱，若他人不曾看过，让与我吧。”希夷言道：“此二句乃我诗中之眼，若去之，全诗无味，万万不可。”晚上，宋之问睡不着觉，翻来覆去只是念这两句诗。心中暗想，此诗一面世，便是千古绝唱，名扬天下，一定要想法据为己有。于是起了歹意，命手下人将希夷害死。

后来，宋之问获罪，先被流放到钦州，又被皇上勒令自杀，天下文人闻之无不称快！刘禹锡说：“宋之问该死，这是天之报应。”

当一个人有了名利思想后，就会被名和利所束缚。像宋之问一样利

欲熏心，为达成目的不择手段，最终害人害己的人，是一种悲哀。因为他掉进了名利的漩涡里，越陷越深，最终无法自拔。

一个人的一生值得追求的东西很多，名利只是微不足道的一小部分。而如果因为这一小部分影响了整个人生，那实在是得不偿失。名利是身外之物，不要太看中世人的眼光。太看中了，太计较了，表面上与世俗合拍，事实上，已经脱离了人的本性。相反，那些在意自己所有，将身外之物看清的人往往能活得轻松自在，悠然自得。

查克·费尼是一位生活在美国的倔老头，他今年 76 岁了，和妻子居住在美国旧金山的一套一居室的出租屋里。他从来没有穿过名牌衣服，破旧不堪的眼镜还是多年前从街头杂货店里买来的，他佩戴的塑料表也是从地摊上淘来的。

他不爱美食，他没有自己的小汽车，他曾经的公文包是个布袋子。

另外，如果你和他一起到一个小酒馆喝上一杯啤酒，他一定会自己核对账单；如果你住在他家里，睡觉前他一定会提醒你关灯了。

你一定奇怪了，一个贫穷而吝啬的美国老头有什么好说的？可就是这位美国老头，却做出了让我们甚至让全世界惊讶的事。

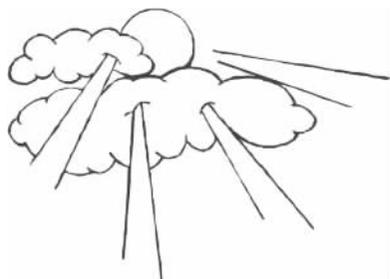
他曾为康奈尔大学捐献了 5.88 亿美元；为加州大学捐献了 1.25 亿美元；为斯坦福大学捐献了 6000 万美元。他曾投入 10 亿美元改造和新建了爱尔兰的 7 所大学和北爱尔兰的 2 所大学。

他曾建立“微笑行动”慈善基金，旨在为发展中国家的腭裂儿童提供免费的手术治疗；他曾为古巴的培训医生购买了大量的医疗用品；他曾为控制非洲的瘟疫和疾病注入巨额资金。迄今为止，他几经捐出了 40 亿美元，还有 40 亿美元等待捐献。

当媒体终于发现了他的存在时，世界立刻为他的举动沸腾了。同时，查克·费尼说他自己还有三个愿望：

1. 在 2016 年前捐掉剩下的 40 亿美元，否则死不瞑目。现在，这笔钱正以每年超过 4 亿美元的数额流向世界各个需要的地方。
2. 为富豪们树立一个榜样，“在享受生活的同时做出馈赠”。据说，





学会选择

比尔·盖茨和沃伦·巴菲特深受他的影响并已付诸行动。

3. 能够安安静静的品尝烤奶酪西红柿三明治，而没有人指指点点地说“看啊，那个亿万富翁在吃烤奶酪西红柿三明治。”遗憾的是，由于近来名声大噪，这个愿望他今后可能无法实现了。

媒体追问查克·费尼，为何非要捐得一干二净，他的回答很简单：因为，裹尸布上没有口袋。

“裹尸布上没有口袋”，这是一句多么精辟的话啊。对于有如此豁达生活态度的人，我们还有什么可以评判的呢？只有送上自己的一份崇拜，一份尊敬。

所以，放下那些羁绊我们的世俗名利，金钱诱惑，不要把它们看得太重，更不要奢望太多，不要为那些身外之物所累。这样我们才能得到最初的感动，我们才能得到坦诚相待的快乐。“与身外之物保持距离”，这是一句禅语。每当遇见追名逐利，勾心斗角等引起我的欲望却让我们感到烦躁和疲劳的时候，不妨用这句话来警醒自己。

贪得无厌终会一无所得

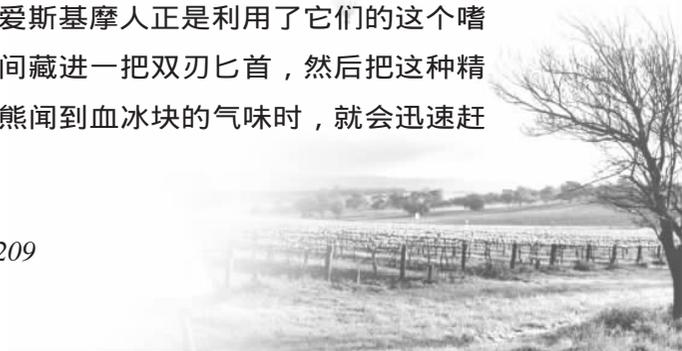
非洲土人抓狒狒有一个绝招：故意让躲在远处的狒狒看见，将其爱吃的食物放进一个口小里面大的洞中。等人走远，狒狒就欢蹦乱跳起来了，它将爪子伸进洞里，紧紧抓住食物，但由于洞口很小，它的爪子握成拳后就无法从洞中抽出来了，这时人们只管不慌不忙地来收获猎物，根本不用担心它会跑掉，因为狒狒舍不得那些可口的食物，越是惊慌和急躁，就越将食物握得很紧，爪子就越无法从洞中抽出。

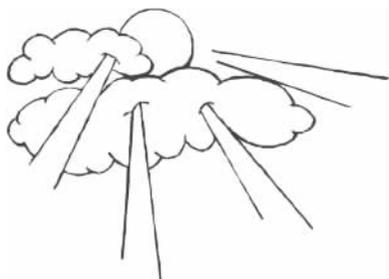
狒狒是可悲的，为自己的贪嘴付出的是生命的惨重代价。

古语有云：“人心不足蛇吞象”，是告诫我们不要太贪心，要学会克服形形色色的物质和精神上的诱惑。很多人都认为“知足常乐”就是“不思进取”，就是“不知上进”，其实是他们误解了知足的概念。知足常乐并不是一种怯懦的表现，而是一种淡然的处世态度，一种高雅的道德修养。老子说：“罪莫大于可欲，祸莫大于不知足；咎莫大于欲得。故知足之足，常足。”意思是说：罪恶没有大过放纵欲望的了，祸患没有大过不知满足的了；过失没有大过贪得无厌的了。所以知道满足的人，永远是幸福和睿智的。相反，当贪欲膨胀却没有及时制止，就会陷入贪婪的漩涡中无法自拔，甚至做出许多愚蠢的行为，最终将害了自己。

众所周知，北极熊是北极地区最大的食肉动物，在北极圈里，强大的北极熊几乎没有天敌，然而，爱斯基摩人却能轻易地把它们捕获。

北极熊有嗜血如命的特性，而爱斯基摩人正是利用了它们的这个嗜好。他们把动物的血冻结成冰，中间藏进一把双刃匕首，然后把这种精心制作的冰块扔在雪原上。当北极熊闻到血冰块的气味时，就会迅速赶





学会选择

到，并开始贪婪地舔着血冰块。舔着舔着，北极熊的舌头渐渐麻痹，刀刃划破了它的舌头，鲜血一个劲地涌出来，随着不断地舔下去，刀口越划越深，鲜血越涌越多，最后会因失血过多休克晕厥过去，从而轻易地落入爱斯基摩人的手里。

北极熊的遭遇像不像一些大权在握者呢？在他们的权力范围内，几乎没有“天敌”。然而，他们中总有一些人下场可悲，或沦为阶下囚，或送上断头台。那么，是谁害了他们？不是别人，正是他们自己的嗜好，他们贪婪的嗜好。因为总有那么一些别有用心的人，在窥探着他们的嗜好：你嗜好金钱，便用金钱来喂你；你嗜好美色，就用美色来喂你；你嗜好虚荣，便用虚荣来喂你……结果，有些人在享乐中，渐渐变得麻痹起来，渐渐失去了理智，最后因丢失了做人做官的底线而受到法律的严惩。

很多时候，人们在已经满足了自己基本的物质需要后并不满足，因为更大的虚荣心在促使他们去向更大的领域扩展自己的贪欲。于是本已经富裕了的人还是像仓鼠一样在转盘上不停地奔跑，从而使自己徒增了很多烦恼。《渔夫和金鱼的故事》想必我们都看过，渔夫的贪婪最终使他回到了原点。而我们也是这样，不要让过分的欲望控制住自己，要知道，贪婪是我们幸福生活的最大敌人。

的确，欲望是没有满足的时候的，如果我们为欲望所左右，为此而受折磨，那么岂不是得不偿失？人有了贪欲，就永远不会满足，不满足，就会感到欠缺，高兴不起来。贝蒂·戴维斯在她的回忆录《孤独的生活》中曾写道：“任何目标的达到，都不会带来满足，成功必然会引出新的目标。正如吃下去的苹果都带有种子一样，这些都是永无止境的。”除非你真正懂得常乐的秘诀，否则将永远不会满足于自己所拥有的。

有个小镇上有一位五金店老板，每天总是乐呵呵的，看上去整天都很快乐的样子。他经营了小店多年，有了点小积蓄，但是对钱却看得很淡，从来就不关注自己的店里每天到底卖了多少东西，也从不去计算每

天赚了多少钱净利润。

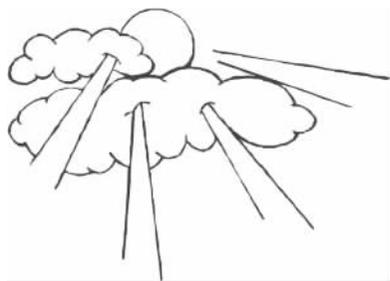
他有个儿子做会计师，不止一次地建议父亲记账，并养成定期盘点的习惯，可父亲总是不听。这一天，儿子又对父亲说：“爸爸，我实在搞不清您是怎么做买卖的！你从来不记账，根本无法知道自己赚了多少钱。现在我已经做了会计师，我想我可以给您设计一套现代化会计系统，好吗？”

老头说：“孩子，我想这些完全没有必要。想当年我在创业的时候，只有一身衣服和一百多块钱。后来我开始做点小生意，辛勤工作攒下点钱后，开了这家五金店，现在我又把你和你姐姐抚养成人。我和你妈妈有一所挺不错的房子，还有两部汽车。如果用我的记账方法来算，我现在拥有的一切一项一项都加起来，扣除那一身衣服和一百多块钱，剩下的全都是利润。”

儿子听了父亲的话，有所感悟，不再说什么了。

或许，对我们很多人来说，这位父亲的计账方法要好过所有精确的计算法，这份知足常乐的悠然，把他从纷繁世事中解脱出来。其实生活中许多事也是如此，抱着“知足”的心态，去感受那些赤诚待人的快乐，助人为乐的快乐，吃苦耐劳的快乐，因为这些“快乐”能保持住人的快乐，而唯有胸襟开阔的人，才能体会到快乐无处不在。生活中的有些不如意的事都是自找的，以平和的心态对待，以知足的胸襟海涵。这样，我们才会更加幸福、快乐。





以一颗感恩的心面对生活

2003年5月，当代科学大师霍金在北京科学会堂做完学术报告，一位年轻的记者向这位科学大师提出了一个十分不解的困惑：“霍金先生，卢伽雷病已经将你永久固定在轮椅上，你不认为命运让你失去很多的出路吗？您难道没有为自己已失去太多而悲伤过吗？”

霍金脸上挂着微笑，缓缓地抬起手臂，用他仅能活动的3根手指，艰难地叩击键盘后，在宽大的投影屏上，缓慢而醒目地显示出了下列几行文字——

“我的手指还能够活动，我的大脑还能思维；我有终生追求的理想，有我爱和爱我的人和朋友；最重要的是我还有一颗感恩的心……”

“感恩的心”人们默念着这四个字，忽然间，恍然读懂了一个十分重要的人生课题，肃穆的会场上响起了如潮的掌声，人们纷纷向这位坦然面对磨难、挑战艰难并不断铸就辉煌的人生斗士，表示了深深的敬意。

对生活怀有一颗感恩之心的人，即使遇上再大的灾难，也能熬过去。人有了感恩之情，生命就会得到滋润，并时时闪烁着纯净的光芒。永怀感恩之心，常表感激之情，人生就会充实而快乐，而忘记感恩，就是遗忘了生命中最美丽的情感，也就错过了生命中的美丽风景。所谓感恩，就是记得别人的好，给予加倍回报。感恩是件容易的事，但真正能做到以感恩的心面对一切却并不容易。

也许你也会有这样的感觉，多年以来，我们习惯性地会对别人说“谢谢”，也曾不同的场合说过很多很多关于感激的话，但是现在回想起来，能够留在记忆深处的却是很少。原因在于我们早已把“感谢”当

成了一种礼貌，把别人的友善当成“别有所图”，我们已经习惯甚至麻木、冷漠。

于是，包括我们自己在内的很多人也开始抱怨、指责、牢骚满腹；也总会常常因为别人的一点点小小失误而心有芥蒂，抹杀了他曾经对我们的好。我们自以为看清了世间一切的真相，宛若一个智者。实际上，我们已经迷失了自己。

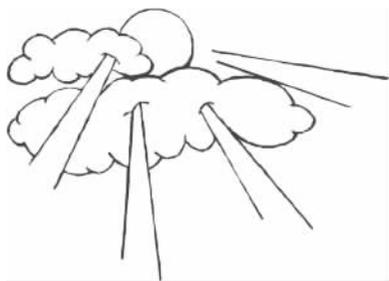
我们想要得到的越来越多，而付出的则越来越少；我们抱怨的越来越多，而感谢的话却越来越缺乏真心。于是怨气越来越盛，感谢也更加的敷衍了事。就像一个恶性循环，在这样的轮回中生活失去了光彩。相反，感恩是一盏灯，一盏指引你能够始终看见美好和幸福的灯。心存感恩，你就总会觉得自己是上帝宠爱的幸运儿。因此有人说，选择抱怨，你就选择了毁灭生活；选择感恩，你就选择了热爱生活。一个懂得感恩的人，他的心灵必然是健康的、美好的。一颗感恩的心，能带领人们走向幸福，走向阳光。

在一个闹饥荒的城市，一个家庭殷实而且心地善良的面包师看到城里有很多穷人家的孩子时常吃不饱饭，他想资助这些孩子，却又不知道他们是否值得自己去帮助。

于是，他决定做一个试验，他将几十个穷困家庭的孩子聚集到一块，然后拿出一个盛有面包的篮子，对他们说：“这个篮子里的面包你们一人一个。在上帝带来好光景以前，你们每天都可以来拿一个面包。”

瞬间，这些饥饿的孩子仿佛一窝蜂一样涌了上来，他们围着篮子推来挤去大声叫嚷着，谁都想拿到最大的面包。甚至有些人为了争抢大面包而打了起来，当他们每人都拿到了面包后，都自顾自地跑到没有人的地方吃起来，全然忘记向好心的面包师说声谢谢。只有一个叫依娃的小女孩例外，她既没有同大家一起吵闹，也没有与其他人争抢。她只是谦让地站在一步以外，等别的孩子都把面包拿走后，才把剩在篮子里最小的一个面包拿起来。她没有抱怨自己得到的是最小的面包，反而满心欢喜地向上帝表示了她的感激之情，向面包师表示了谢意，亲吻了面包师





学会选择

的手之后才离开。

第二天，面包师又把盛面包的篮子放到了孩子们的面前，其他孩子依旧如昨日一样疯抢着，羞怯、可怜的依娃只得到一个比头一天还小一半的面包。当她回家以后，妈妈切开面包，一枚崭新、发亮的金币掉了出来。

妈妈惊奇地叫道：“立即把钱送回去，一定是揉面的时候不小心揉进去的。赶快去，依娃，赶快去！”当依娃把妈妈的话告诉面包师的时候，面包师面露慈爱地说：“不，我的孩子，是我把金币放进小面包里的，我要奖励你，并且我愿意资助你。愿你永远保持现在这样一颗平安、感恩的心。回家去吧，告诉你妈妈这个好消息。”

就这样，依娃得到了面包师的资助，也享受到了一个孩子应该享受到的一切待遇，依娃更加快乐了，因为她每一天都活在感恩之中，对她来说，世间的一切都是如此美好，每一件事，每一个人在她心里都值得感恩。

感恩是一种善念，上帝偏爱懂得感恩的人，他们总能让周围的人看到希望，因此也更容易得到别人的帮助。

懂得感恩的人是富有的，她们会珍惜并感谢一切自己所有的，永远多有所得而少有所失；懂得感恩的人是幸福的，她们会沉浸在得到的快乐之中，仔细品味一切来自于生活的恩赐；懂得感恩的人是睿智的，她们不会为自己没有的斤斤计较，更不会因此而影响心情，影响生活。

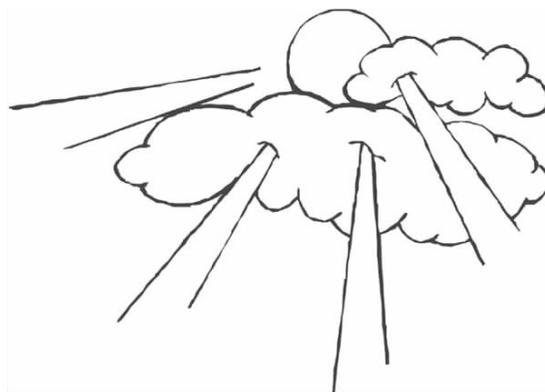
生活中处处需要感恩，不仅仅是对于身边的人，对于命运，我们同样应报以感恩的态度。人生在世，不可能一帆风顺，种种失败、无奈都需要我们勇敢地面对、豁达地处理。如果能以感恩的心态去感悟人生的失意与不幸，对生活时时怀有一份感恩的心情，那么你就能永远保持健康的心态、完美的人格和进取的信念。

英国作家萨克雷说：“生活就是一面镜子，你笑，它也笑；你哭，它也哭。”感恩不是一种心理安慰，也不是对现实的逃避，更不是阿Q的精神胜利法。感恩，是一种歌唱生活的方式，它来自对生活的爱与希

望。懂得感恩，你才能拥有积极的人生观和健康的心态。如果你还没有学会感恩，请你默记下面的话：

人应该活在感恩的世界里：感恩于爸爸妈妈，他们赋予了我们生命，使我们得以领略这美好的人生；感恩于师长，因为他们教给我们做人的道理；感恩于帮助我们的人，因为他们让我们在最无助时，感到温暖，给我们力量；感恩于对我不满的人，因为他们的不满，让我们知道了自己的缺点，知道了自己正确的人生方向；感恩于绊倒你的人，因为他强化了你的警觉意识；感恩于遗弃你的人，因为他让你学会了自立；感恩于欺骗你的人，因为他使你的识人能力有所提高；感恩于伤害你的人，因为他磨炼了你的意志……

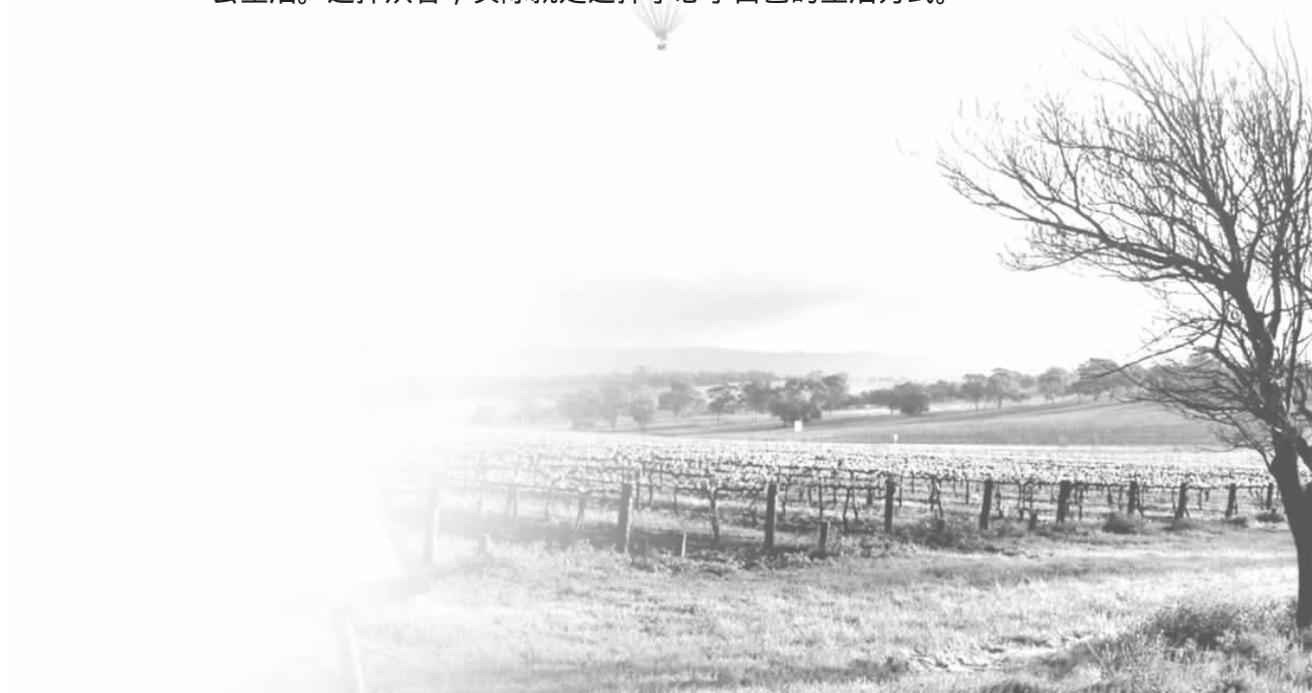


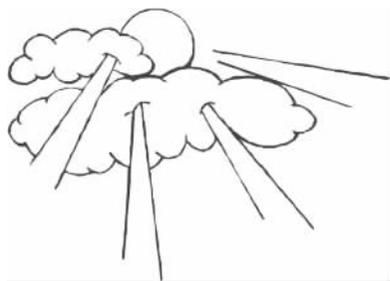


第十一章

选择从容，品味生活的真谛

从容地生活是一种境界，是明白自己“到底想要什么”后的气定神闲；从容地生活能让你看到在匆忙中忽略掉的风景；从容的心境能让你真正感受到心底真实的喜与悲，从而遵从自己内心的声音去生活。选择从容，实际就是选择了忠于自己的生活方式。





学会给自己减压

英国著名文学家莎士比亚曾说过：“压力是柄双刃剑”。的确，适度的压力是动力，可以挖掘人的潜能，促人奋进，让我们的生活更有力量，让我们能更快地达成理想。因此，适度的压力对人还是很有益处的。但是，如果压力过度，就会造成各种生理及心理方面的不良反应。有一项调查证实，现代人的各种病症中，约有90%以上都是与工作压力有关的生理紊乱。可见，“压力”已成为人们必须要面对的一项大敌。“能好好地睡个懒觉”，“享受午后的阳光”已经成了许多人的奢侈享受，以至于有些人把现代人形容成现代社会这个大机器上的一颗颗螺丝钉——为了能紧跟它飞速运转，不得不承受着沉重的压力。

健康学家提示说，从某种意义而言，病由心生，很多人都是先心理上有了病才会生出身体上的病。比如，癌症这个名词在中医里叫做淤积症，就是把忧郁积在心里面而生的病，此所谓病由心生。如果一个人的压力很大，就很容易生病。

因此，我们必须要学会为自己减压，否则这种无形的重担会把你的身体和精神统统击垮！严重时，它还会摧毁我们生命的堡垒。

要有效地缓解压力，首先要了解压力的来源，心理学家指出，大量的压力都来源于那些没有达到的期望，包括你自己的和别人的。在工作中一般遇到的情况是，你的领导的要求没有达到，但是有时候，如果你给自己设立了不切实际的高标准，情况也许还要糟糕。我们也会因为家庭事务而感到处在压力之下，我们因担心生病的孩子而不安，为我们另一半的工作焦虑，或者因和朋友吵架而深感自责。压力也来自于你对那些也许永远也不会出现的问题的担心。总之，压力无处不在，给了我们

无限的困扰。所以，减压势在必行。

首先，想清楚压力的来源，或许能使我们减轻一点心头的负重感，很多时候，找到压力源能让我们看到事实的真相，对于一些小事产生的压力会让你感到好笑，压力自然会随时消失。

生活中还有很多小的方法可以让我们缓解压力，获得轻松。你不妨也结合自己的性格，然后制订出适合自己的压力缓解方案。

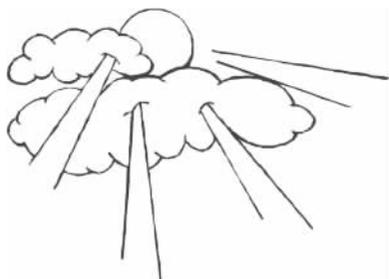
第一，睡眠不足是人们感到疲劳的主要原因，而长时间的疲劳感容易让人感到压力，所以，减压首先要保证充分的休息，睡眠要充足，而且最好是早睡早起，尽量避免熬夜。

第二，劳逸结合能够有效缓解压力，如果你是脑力劳动者，不妨随时随地地活动，根据时间的长短，你可以选择不同的运动方式，如办公室瑜伽、伸展运动、爬楼梯、乒乓球、羽毛球都是不错的选择；即使时间很紧张，没有整段时间来运动，你也可以借收拾办公室、打水的机会小小地放松一下，伸伸懒腰，甚至可以尝试站着看文件；在打字累了的时候还可以做做手指操，等等。如果你是体力劳动者，不妨在感到累时看看书，读读报。

第三，从身边的一些小事上找乐趣。比如：站起来向窗外眺望，仔细观察远处某个东西，一直盯着远处某个人看；把一张纸揉成一团，像投篮一样把它投进纸篓里去；双脚蹦着上下楼梯，如童年时做小兔子游戏时一样；估计走到饮水机、洗手间或门口需要多少步，走走试试，看看你猜得对不对；用怪调唱歌，模仿某个有特点的人说话，等等。这些看似有点无聊、有点幼稚的举动会让你忘记眼前繁杂的事务，心情也能得到放松。

第四，尽量避免采取那些有副作用的消遣方式，如看一晚上电视直到犯困，或者借酒解乏，通宵打牌，赌博。这些方式都会让你第二天更感疲劳。建议你最好能尝试一些积极地减压方式，如运动、给朋友打电话、编织、缝纫、手工DIY、拼图、读小说、唱歌等，这些都是很好的休息方式，不要去向这些事情要结果，要知道，你享受的是放松的过





学会选择

程。专家曾说过，全身心地投入一种安静而不带竞争性的活动，能让你通过转移注意力而松弛下来。

第五，向朋友或家人宣泄感情，或者写下自己的感受都有利于缓解精神压力。至少你不会感觉孤独无助。美国的医学专家曾经对一些病人进行分组研究，一组人用敷衍塞责的方式记录他们每天做的事情；另外一组被要求每天认真地写日记，包括他们对所患疾病的恐惧和焦虑。结果研究人员发现，后一组很少因为自己的病而感到担忧和焦虑。

第六，移情山水不失为一种减压的好办法。洪应明说：“霜天闻鹤唳，雪夜听鸡鸣，得乾坤清纯之气；晴空看鸟飞，活水观鱼戏，识宇宙活泼之机。”从霜天鹤唳、雪夜鸡鸣、晴空鸟飞、活水鱼戏中，感受到自然界的清纯之气和活泼生机。看禽鸟对话，水天一色，顿觉心思活泼，气象宽平。此种奇观妙景，可以净化人的心灵，使人们从赏心悦目中获得人生的感悟，达到物我相忘的境界。

第七，用假想的轻松生活对抗真实的压力。如果工作和生活的压力实在太大，没有时间去做一些你想做的事情，那么你不妨展开自己的想像，随着思绪去那些你所喜爱的地方，做你喜欢做的事，比如在海边看落日，在山上高歌，到草原上骑马等，这些想法能让你的大脑放松，达到放松精神的目的。

第八，能笑的时候要尽量笑。当感到疲劳时，不妨想一些好笑的事逗自己笑，或者和身边的朋友一起说些笑话，大家哈哈一笑，气氛就很容易活跃了，自己也放松了。事实上，笑不仅能减轻紧张，还有增进人体免疫力的功能。

第九，远离那些讨厌的声音。不管是同事八卦的无聊“新闻”或是老板唠唠叨叨的训话，这种声音都会给人带来压力。不妨打开 MP3 听点轻音乐，让美妙的音符去帮你隔绝这些讨厌的声音吧。

总之，每个人都有适合自己的不同的减压办法，只要我们学会了自我减压，生活便少了焦虑、恐慌，更多了几分坦然、舒适。

看淡得失，保持平常心

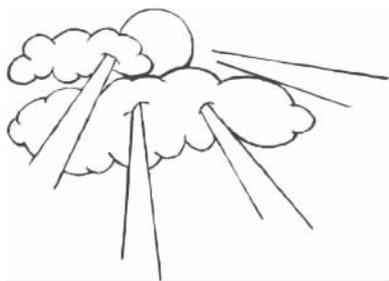
过去人们常说“不以物喜，不以己悲。”其实也就是提醒人们看淡得失。只有以平常心去面对得失时，才能从容地生活。然而，大多数人的心里都有一杆秤，在秤的两头分别赫然写着两个大字“得”与“失”，在患得患失之间，我们收获的可能是自我安慰似的坦然，可能是捶胸顿足般的懊恼，也可能仅仅是一种是然非然的状态，而真正的得失的多寡，只有自己才能算得清楚，说得明白。唯一可以确定的是，保持平常心，不去想着得失，你便能获得更多的收获，反之，你越是在意越容易误入歧途，得不偿失。

古时候有一位神射手，名叫后羿。他练就了一身百步穿杨的好本领，立射、跪射、骑射样样都能百发百中，几乎从来没有失过手。人们争相传颂他高超的射技，这些话传到了夏王的耳朵里。一次很偶然的的机会，夏王亲眼目睹了后羿的神箭法，很欣赏他的功夫。

夏王便招他入宫中，单独给他一个人演习一番，好尽情领略他那炉火纯青的射技。夏王命人把后羿找来，带他到御花园里找了个开阔的地带，叫人拿来了一块一尺见方，靶心直径大约一寸的兽皮箭靶，对后羿说：“今天请展示一下您精湛的本领，这个箭靶就是你的目标。为了使这次表演不至于因为没有竞争而沉闷乏味，我来给你定个赏罚规则：如果射中的话，我就赏赐给你黄金万两；如果没射中，那就要削减你的一千户封地。”

原本很自信的后羿听了夏王的话，面色变得凝重起来。他脚步沉重地走到离箭靶一百步的地方，取出一支箭搭上弓弦，摆好姿势拉开弓开始瞄准。但因为心里想着这一支箭的重量，他无法安心，拉弓的手也开





学会选择

始微微发抖起来，箭应声而出，却没有射到靶心上。

后羿更加紧张了，他再次弯弓搭箭，精神却更不能集中了，结果一连几发都没有射到靶心。

后羿收拾弓箭，向夏王告辞，悻悻地离开了王宫。夏王为此心生疑惑，就问手下道：“这个神箭手后羿平时射起箭来百发百中，为什么今天却大失水准了呢？”

手下解释说：“后羿平日射箭，不过是一般练习，在一颗平常心之下，水平自然可以正常发挥。可是今天他射出的成绩直接关系到他的切身利益，叫他怎能静下心来充分施展技术呢？看来他的得失心太重，以至于不能专心射箭，有愧于神箭手之名呀！”

人们总是在期望只有得到而没有失去，也许不只是内心的自我安慰，殊不知俗语已有云“有得必有失”。患得患失、过分看中自己的利益将会成为我们成功路上的大碍。从后羿身上我们应该吸取教训，我们不能逃避失去，也不应该逃避失去，而应该在得失之间保持着一种平和的心态。看淡得失，这样我们才能超越于得失之上。如此这般，不管在什么样的情况下你就都能从容地对待生活中的各种烦心事，自己也能保持快乐的心情，不被得失所累。

古时有一位官员，家里珍藏着一对稀世玉杯。这对玉杯晶莹剔透，无瑕无疵，没有一丝杂色。官员将它们视为传家之宝，异常珍爱，轻易不肯示人，只在重要聚会时才拿出来，专设一桌，铺上锦缎，将玉杯放在上面使用。

有一次，官员宴请一些下级同僚。喝到酒酣耳热之际，大家的举止不免变得粗犷起来。一位同僚在劝酒时，失手将玉杯碰落在地，这对宝贝顿时化做满地碎片。在座的人都惊呆了，那个冒失鬼更是吓得跪在地上，请求治罪。

这位官员神色不动，毫无惋惜之意，好像刚才摔碎的不过是一只原本想要扔掉的破饭碗。他笑着对宾客们说：“大凡宝物，是成是毁，都有定数，该有时它就来了，该失去时，谁也保不住。”

他说这番话时，心里有一种如释重负的感觉。因为他忽然发现，他以前过于珍爱这对玉杯了，正是“心为物役”的表现。如今玉杯碎了，他的心灵也同时获得了自由。虽然他并不感激那个冒失鬼，但也没有痛恨的感觉。他转过脸，和颜悦色地对跪在地上请罪的这位同僚说：“你偶然失手，又不是故意的，有什么罪呢？”

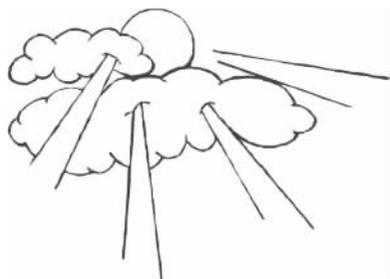
事后，朝中上下无不称道这位官员气度不凡，有宰相之量。后来，他果然成为宰相。他就是与范仲淹齐名的北宋名相韩琦。

韩琦能够看淡得失，这一点的确值得我们好好学习，如我们也能像他那样超越患得患失的贪婪心理，人生就会轻松许多，生命也可能会从沉重中解脱出来。

美国石油大王约翰·D·洛克菲勒，33岁时就成了美国第一个百万富翁，43岁时创建了世界上最大的独占企业——标准石油公司，每周收入达100万美元。然而，他却是个只求“得”，不愿“失”的资本家。一次，他托运400万美元的谷物。在途经伊利湖时，为避意外之灾，他投了保险。但谷物托运顺利，并未发生意外，于是，他为所交的150美元保险费而懊悔不已，伤心得失魂落魄，病倒在床上。他的这种患得患失、锱铢计较的思想观念，给他带来了不少烦恼，使他的身心健康受到了严重伤害。到53岁时，他“看起来像个木乃伊”已经“死了”。医生们为了挽救他的性命，为他做了心理咨询，告诉他只有两种选择：要么失去一定的金钱，要么失去自己的生命。在医生的帮助和治疗下，他对此终于有了深刻的醒悟。他开始为他人着想，热心捐助慈善和公益事业，他先后捐出几笔巨款援助芝加哥大学、塔斯基黑人大学，并成立了一个庞大的国际性基金会——洛克菲勒基金会——致力于消灭世界各地的疾病、文盲和无知。洛克菲勒把钱捐给社会之后，感到了人生最大的满足。再也不为应该失去的金钱而烦恼了。他轻松快活地活到了90多岁。

可见，患得患失会让人陷入焦虑不安中无法自拔，真可谓“熙熙攘攘为名利，时时刻刻忙算计”，结果还多半会“算来算去算自己”。对这





学会选择

种人来说，人生就正如哲学家叔本华所指出，是在痛苦与无聊、欲望与失望之间摇晃的钟摆，永远没有真正满足，真正幸福的一天。可以说，这种得失心不仅会影响我们的心情，更是我们成功路上的大碍，只有放弃这个思维误区，我们才有可能拥有那种美妙的高峰体验。

宠辱不惊，安之若素

老子在《道德经》中所说：“宠辱若惊，贵大患若身。何谓宠辱不惊？宠为下，得之若惊，失之若惊，是谓宠辱若惊。何谓贵大患若身？吾所以有大患者，为吾有身，及吾无身，吾有何患？故贵以身为天下，若可寄天下；爱以身为天下，若可托天下。”

人活在世，与人相处，时常会有患得患失之感。有些人非常在意别人是否尊重自己，受到了礼遇就会觉得心里很舒服，觉得自信。如是别人对自己无礼，就会觉得心里委屈，甚至是感到低人一等。我们太过在意别人对我们的态度，以至于常常因此影响心情。

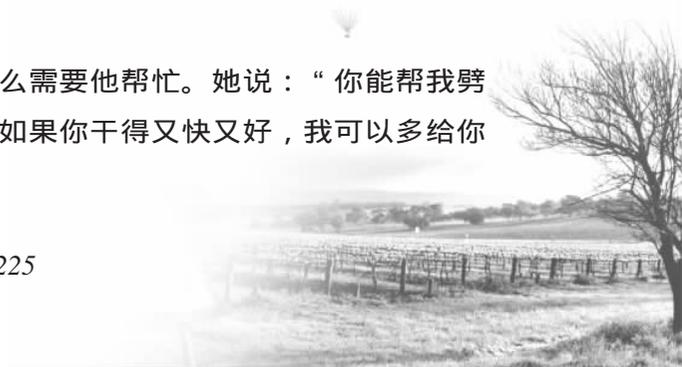
而仔细想来，这又有什么意义呢？

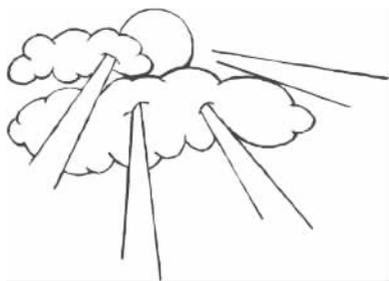
一个人的地位和人格的高度，等于它们实际的高度，不会因人高看一眼而变高，就像《道德经》中曾说：“企者不立。”意思是，踮起脚尖争高，也高不了多久。而一个人能力与身份也不会因被人低看一头而降低。想明白了这个道理，就不会在被人尊敬时忘乎所以，也不会因受人轻视时愤愤不平，度量自然也就大起来了。

布克是一位黑人教育家。他为人谦逊、衣着简朴，从外表上，谁也看不出他是一位知名人士。在他出任杜斯凯吉大学校长的时候，有一天，他下班后步行回家。经过一座富人家的别墅时，房子的女主人招手叫他：“喂！你过来一下好吗？”

布克抬头一看，他并不认识这位妇女。不过这不奇怪，名人嘛，认识他的人总是比他认识的人多。于是，他走过去，彬彬有礼地问：“夫人，有什么需要我帮忙的吗？”

没想到，这位女士还真的有什么需要他帮忙。她说：“你能帮我劈一点柴火吗？我会付给你三美元。如果你干得又快又好，我可以多给你





学会选择

半美元。”

很显然，她将布克当成成了一个干粗活的打杂工人。

布克说：“好的！”他卷起袖子，卖力地干起来。他干得又快又好，一小时不到，就劈了一大堆。接着，他把劈好的柴火送到厨房，整整齐齐地码好，然后悄悄离开了。

女士觉得很奇怪：那个黑人为什么不领工钱就走了呢？

这时，邻家的女主人走过来问她：“你是用什么方法让布克校长亲自替你劈柴火的？”

女士大吃一惊，这才明白犯了一个愚蠢的错误，居然将一位体面的绅士当成了粗使工人。第二天一大早，她便来到杜斯凯吉大学，诚心诚意地向布克道歉。

布克温和地说：“这没什么，夫人！我喜欢工作，也喜欢为朋友做点事情。”

女士为布克不凡的人格所折服。为了间接地帮布克的忙，她说服一些有钱的朋友，给杜斯凯吉大学捐了一大笔钱。

当然，能像布克这样大度的人的确只是少数。被人看轻，难免会神伤，这是人之常情，但若长久地斤斤计较于“痛”上面，那就反而作茧自缚、手足无措了。反倒不如放宽心，平心静气地接受现实，以一颗平常心去看待一切。

在这一点上，清朝名臣谢济世的做法就很为人称赞。

谢济世一生坎坷，曾经四次被诬告，三次入狱，两次被罢官，还有一次充军，一次刑场陪斩，仅凭这些遭遇我们都会认定他的人生一定充满了抑郁和忧怨，但事实上却并非如此。

雍正四年（1726年），谢济世任浙江道监察御史。上任不到十天，便因上疏弹劾河南巡抚田文镜营私负国，贪虐不法，引起了雍正的不快，被免去官职，谪戍边陲阿尔泰。与谢济世一同流放的还有姚三辰、陈学海，经过漫长艰难的跋涉，他们终于到达了陀罗海振武营，三人商量着准备去拜见将军。有人告诉他们：戍卒见将军，要一跪三叩首。姚

三辰、陈学海二人听后很是凄然，自己身为一个读书人却要向人下跪磕头，这样的大礼实在让人难过。谢济世倒不以为意，劝慰两个同伴说：“这是戍卒见将军，又不是我们见将军。”二人一想，说得有理，三人便一起去见将军。

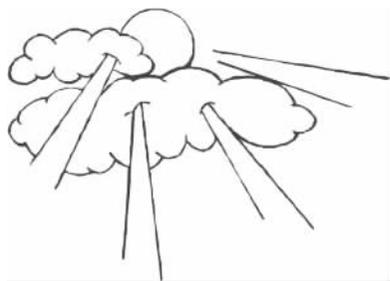
一见面，将军对这三个读书人很尊重，不仅免去了大礼，还尊称他们为先生，赐座赏茶。姚三辰、陈学海觉得得到了不错的待遇，很是高兴，不禁露出得意的神色，谢济世却还是不以为然。他说：“这是将军对待被罢免的官员，并不是将军对待我，没什么好高兴的。”

在他眼里，没有得意，亦没有失意，自我肯定，宠辱加身，心无所动，去留无意，心态平和，在心理调适方面，的确透出了行走社会的大智慧。

可以说，谢济世的一生真正做到了“拿得起放得下”，不管身处何种境地，都能保持心境平和、淡泊自然。与那些一生追名逐利，因不得宠而失意落魄、心灰意冷、郁郁而终的同僚形成了鲜明的对比。

《幽窗小记》里面有这样一副对联：宠辱不惊，看庭前花开花落；去留无意，望天空云卷云舒。意思是说，与人交往，能视宠辱如花开花落般平常，才能不惊；视职位去留如云卷云舒般变幻，才能安之若素。一个人如果有了这样一种心境，就能对大悲大喜、厚名重利看得很小很轻很淡，自然也就容易做到“安之若素”了。





张弛有度，享受生活

随着生活节奏的加快，人们的压力也与日俱增，每个人都像被生活的鞭子狠抽的陀螺一样，转得慢了就有被抽到的危险。于是，人们在生活的鞭子面前加快步伐、疲于奔命。精神和肉体总是处于紧张之中，这种长期的压力会给人带来很大的伤害，甚至导致一些疾病的出现。

另外，社会的不断变革和节奏的加快，致使人们的情感、思维方式、生活方式、个人成就、人际关系等都在不断发生着变化，现代社会中的人们面临的各种压力空前巨大，处理不当就会引发各种心理问题。

心理学家做过一个试验，用动物来模拟人的“紧张状态”。他们将狗关一个大房间里，房间里有足够的食物与水。心理学家整天整夜地用光和声响恐吓这些狗，使它们紧张起来。经过几天的试验，发现有的狗在紧张的气氛中变得精神抖擞，视觉、听觉和动作变得敏锐，到处寻找逃生的出口；有的狗全身发抖，夹着尾巴，甚至变成了“狂犬”；有的狗则变得行为迟钝，萎缩在角落里睡着了。

紧张对人和动物都有刺激，如同动物受刺激后反应不同一样，人在紧张状态下的反应也各有不同，有的人乐于忍受压力，越压越兴奋，快节奏使其感到舒坦；有的人却不然，一旦有强大的压力，则会心神不宁，不知所措，以至失眠、焦虑。所以说，每个人的抗压能力是不一样的，你不能以别人的强压标准来对待自己，我们都知道，比尔·盖茨是个工作狂人，他常常在重压下通宵达旦地工作，许多有工作热情的创业青年都以他作为个人榜样，但事实证明，大多数人都无法像比尔·盖茨那样对抗重压和高强度的工作。有时候，这种紧张超过了自身的承受能力，还会产生许多不良的影响。

那有人可能会说：“既然长期紧张对身体不好，那我在长时间的紧张过后多休息不就行了。”其实不然，就像长期紧张对身体不利一样，长期的松弛对身体也一样不利。也就是说，无论是工作还是休息，都应该掌握一个度。一段忙碌的工作之后，应该及时安排休息调整一下，切忌长时间进行紧张、忙碌的工作，身体不能得到及时的休整，就很可能发出警报。

人不能一直处于高强度、快节奏的生活中。要善于调节自己的情绪，缓解压力，使生活能够劳逸结合、张弛有度。这才是应对生活中各种压力的正确途径。只要我们学会了情绪调节的“太极”，面对来势汹汹的压力，就能轻松地“兵来将挡”，将其化解。

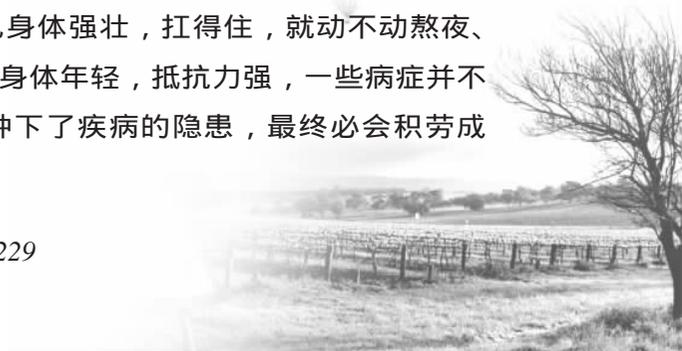
有一位讲师在课堂上生动地演绎了这一道理，他在课堂上拿起一杯水，然后问台下的听学生：“各位认为这杯水重不重？”

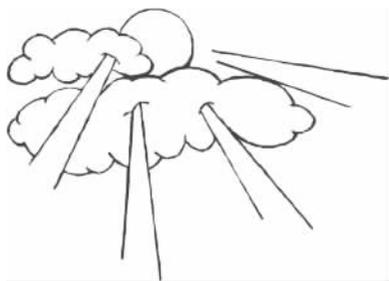
大家很奇怪，一杯水差不多也就是半斤重，最多也不会超过一斤。所以众学生异口同声道“不重。”

讲师则说：“这杯水的重量并不重要，重要的是你能拿多久？拿一分钟，谁都能够；拿一个小时，可能觉得手酸；拿一天，可能就得进医院了。其实这杯水的重量是一样的，但是你拿得越久，就越觉得沉重。这就像我们承担的压力一样，如果我们一直把压力放在身上，到最后肯定会觉得压力越来越沉重而无法承担。我们必须做的是放下这杯水，休息一下后再拿起这杯水，如此我们才能拿得更久。所以，各位应该将承担的压力于一段时间后适时地放下并好好休息，然后再重新投入了新一轮的工作中，如此才可承担得更久，效果也会更好。”

所以，从每个人的健康角度出发，我们应该选择一种张弛有度的生活方式，这样既能保证工作效率，同时又保证了充足的休息，在一张一弛中，充分享受生活的诸多乐趣。

对很多年轻人来说，以为自己身体强壮，扛得住，就动不动熬夜、加班，高强度工作，可能确实由于身体年轻，抵抗力强，一些病症并不会马上显现出来，但是却给身体种下了疾病的隐患，最终必会积劳成





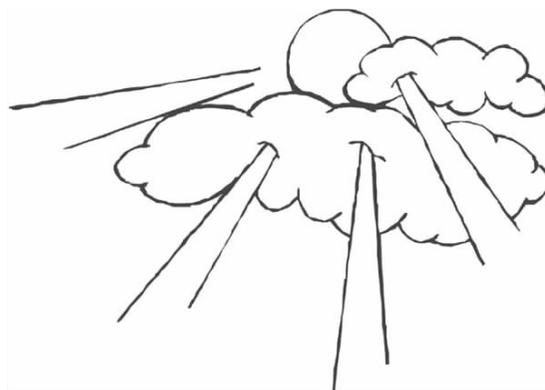
学会选择

疾，用不了多久病患马上就会找上门来了。

同时，一些人成天忙于工作，连节假日也不能闲着，生活仿佛成了工作的负担，这样的人怎么可能会去享受生活呢？不但不能享受生活，相反，长时间紧张忙碌的工作还会带来诸多的心理疾病。比如，一些人由于生活和工作的双重压力，常常会突然出现郁闷、自怨自艾的心理问题，他们大多会选择通过疯狂购物、大吃美食等方式来开解，最多也只是找个朋友倾诉一下了事。事实上，这些都不能从根本上解决问题。在心理疾病发生前，还有一段潜伏期，此期间是自我调节的最佳时期。

与其等疾病找上门来再想办法去治，不如在平时就注意调节生活，将疾病拒之门外。要知道，事业上的成功不是一朝一夕的事，一定要合理安排好自己的生活，这好比跑马拉松，是有快慢节奏的，人不可能永远保持冲刺的速度。对此，心理学家建议，平时工作要注意张弛有度。工作越是忙碌，越应该学会见缝插针地“偷懒”，让自己吃好、喝好、休息好，这样才能保证旺盛的精力和足够的体能，从容地应对摆在自己面前的大小事务。

此外，每个人都应该学会自我调整情绪的方法，如，积极参加文娱、体育活动；培养多种业余爱好，丰富生活情趣；扩大社会交往，结识良师益友等等，这些放松方式能有效地使情绪变稳定，减轻心理压力。总之，千万别忘记要偶尔放下忙碌的工作，轻松一下，在紧张的生活中学会松弛自己的神经。



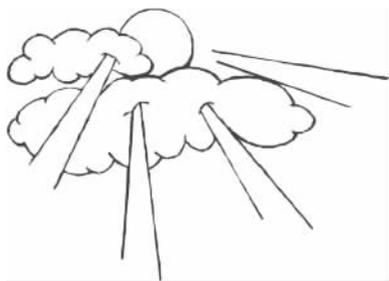
情感篇

第十三章

选择最好的未必是最好的选择

我们生活在一个五彩斑斓的世界，在这个世界里不光有美丽的风景，惬意的生活，同样也有着不同个性、不同气质的人。在漫漫的人生途中，我们会相识相遇很多人，或许这其中的一个将会成为我们的终身伴侣，或许我们之中有的人还在选择伴侣的过程中。但是，不管你处于何种状态，请一定要记住，最好的不见得适合你，而适合你的才是最好的。





学会选择

适合你的才是最好的

有人说男人和女人最重要的是相知相爱，其实，在你的一生中真正能打动你的人远远不止一个，都去相爱吗？都去一一尝试吗？很不现实，也许等你选择到最后，才发现你爱的人并不适合你，而你不爱的人，却处处能跟你合拍。爱是一种用心投入的狭隘的情感，只有当两颗心天衣无缝地融合在一起，我们才会找到真爱。

一个已经过了而立之年的男士张汉离婚了，因为他爱上了一个刚来公司不久的年轻女孩。他爱女孩的年轻，爱女孩的优秀与美貌。而女孩鼓舞性的话语更是让他走火入魔，于是张汉在一时冲动下抛弃了结发的妻子，也抛弃了当初的诺言，毅然选择了离婚。

可张汉远没有想像中那么快乐。没多久，女孩就离开他走了，投入到另一个男人的怀抱，因为女孩厌倦了张汉的老气横秋，她要去寻找更刺激的生活。那一天，张汉在酒吧昏暗的灯光里掩面而泣。他回忆起与妻子多年在一起的点点滴滴并与这个“新欢”对比：“我以前并不在乎妻子为我和这个家付出了多少，我也从来不知道马桶那么干净是因为经常清洗，我一直以为孩子会自己长大，我甚至以为每天回家有热乎乎的饭菜是理所当然的……”

离婚了，才知道自己需要什么样的生活，才知道什么样的女人适合自己。张汉的经历是具有普遍性的，不少人都曾为了“好”放弃了“合适”的，这正是很多人在爱情之路上不顺的原因。永远不要亲手毁掉自己的生活，要知道，爱情就像捡石子，如果把合适你的石子丢弃在乱石堆，可能就再也找不回来了。

一位漂亮且聪明的女孩大学毕业后，拒绝了很多优秀男孩的追求，

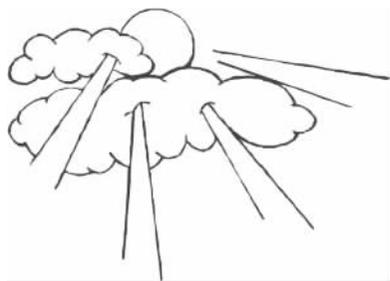
最后却选择了一个毫不起眼的男人结成夫妇。周围的许多人都觉得不可思议，就连她的闺蜜也不理解。而她自己却很坦然，在众人疑惑的目光中，她披上了婚纱，和自己的爱人走入婚姻的殿堂。

多年以后，当她的同学都疲倦于营造自己的一隅、失望于当初的幻想破灭时，众人才发现：这位女孩并没有像他们所想像的那样，困在一个庸碌无为的家里，憔悴不堪，而是依旧光彩照人，甚至比以前还多了一份成熟的雍容和深刻。他们手牵手地向众人走来，眼中流露出的依恋和从容，让在场的每一个人都怦然心动！这位女士告诉大家，她的男人不是最优秀的，他有许多的缺点，但这些在她还没有接受他的时候就已经知道了。但是她认定了这个男人就是要和自己共度一生的人，她说：“爱情就像鞋子，炫目与否，入时与否，是给别人看的，而合脚不合脚，舒适不舒适，却只有自己清楚，冷暖自知。”所以她才决定今生今世，将自己的感情托付给这个在她遇到挫折的时候能够默默地帮助她、在她失意的时候能热情地鼓励她，并且从不索取任何回报的男人。

就像这位女士说的一样，选爱情就像选鞋子。一个人穿着一双旧鞋，或是一双廉价的布鞋，但松紧、大小很合适，很舒服，这样，鞋子和脚都很幸福。一个人穿着档次很高，价格昂贵的皮鞋，可是鞋子很紧，根本不合脚。这时鞋和脚都不舒服，感觉到的只是痛和累，脚和鞋都不幸福。

在爱情中，最幸福的莫过于找到了适合自己的人，他会给你坚强，给你幸福。所以，千万不要做蠢事，用世俗的眼光去衡量你的爱情，更不要让自己的爱情牺牲在别人的品评中。





珍惜眼前人

对于爱情，每个人都抱着很大的希望，渴望永恒不变、至死不渝、天长地久，女孩希望找到一个疼爱自己、呵护自己的男友，开心时陪她笑，难过时陪她哭；男孩则希望找到一个温柔大方、善解人意的女友，忙碌时，她会主动地走开，压力大时，她又可以温柔地回来。总之，我们希望一切优点都集中在自己的男友或女友身上。

只是我们在索取的同时，都忘了要为对方着想。我们得到了对方的付出，却视而不见，得到了对方的心，却不懂得珍惜。其实当你拥有爱情的时候，可能觉得也不过如此，也许根本不知道自己其实已经离不开对方，总是要等到对方离去以后才会明白，原来他对你来说是那么重要。

人的一生当中也许会遇到很多爱你的人和你爱的人，但并不是每一个爱你的人都会一直守在你身边。所以，要学会珍惜眼前人！

女孩第一次与男友吃饭，是在一家淡水鱼餐馆。

那时她刚大学毕业，矜持，话很少，只是低低地笑。

一条鱼是那天桌上唯一的荤菜。两个人谁也没有先动筷子。终于，男孩忍不住了，先拣起鱼眼放在她面前：“喜欢吃鱼眼么？”

她不喜欢，而且她从来没吃过鱼眼，但却不忍拒绝，羞涩地点点头。

男孩高兴了，告诉她说：他很喜欢吃鱼眼，小时候每次家里吃鱼，奶奶都把鱼眼拣给他，说吃鱼眼可以明目，小孩吃了心里亮堂。自从奶奶死后，就再没人拣鱼眼给他吃了。

其实想想鱼眼也没有什么好吃的，男孩笑着说，只是从小就被奶奶

娇宠惯了。以后再吃鱼，鱼眼留给你，让我也宠宠你。男孩笑盈盈地看着她。

她想笑，笑男孩的小题大做。不过无所谓了，反正以后只要吃鱼，男孩必定会把鱼眼拣给她。慢慢的，她习惯了，习惯了每次吃鱼之前都娇娇地等待男友把鱼眼拣给她。

分手，是在一个寒冷的冬天，那时男友已在市区买了一套房子打算结婚了。她哭着说她不能在这个小城市过一生，她要的生活不是如此。余下的话她没有说——因为她美丽，因为她富有才华，她不甘心在这小城市呆一辈子，做个小小的公务员。她要 and 男人一样成功，要做女强人，要实现年少时的梦想。

他送她走时，她连头都没有回，走得决绝，走得干脆。

在外拼搏多年，她的梦想终于实现了，已经有家像模像样的公司，可爱情仍旧以一种寂寞的状态存在，她发现自己根本就再也爱不上谁了。

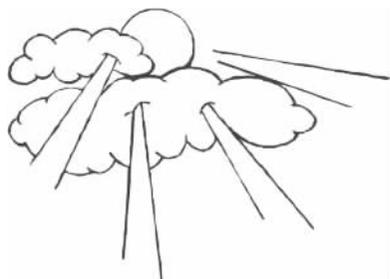
这么多年在外，应酬宴席必有鱼。可再没有人把鱼眼拣给她。她常常在离开时回头看一眼满桌的狼藉，与鱼眼对视。

一次特别的机会，她又回到了小城市，昔日的男孩已为人夫，她应邀去那所原本属于她的房子里吃晚餐。他的妻子做了一条鱼，他张罗着让她吃，拣起一块细白的鱼肉放在她面前的盘子里，鱼眼给了他妻子。

这么多年无论多苦多累都没有掉过眼泪的她，忽然哭了。

其实幸福无时无刻不在我们身边，但又有多少人懂得去珍惜呢？更多的时候，人们之所以感觉不幸福，是因为当幸福来临的时候，我们常常浑然不觉，只等幸福从自己手指间溜掉了，才幡然悔悟，留给自己的只有挥之不去的痛苦。就像故事中的女孩一样，在幸福与财富、地位的选择中，她放弃了自己的幸福，从某个角度来说，她的人生是成功的，因为她实现了自己的理想，然而这种成功也背负着极大的代价。人生就是这样，有得必有失。重要的是，你必须知道自己想要什么。





学会选择

正像有的人生活清苦却感到幸福，有的人过着富裕的生活仍感到苦恼。我们只需细心地去感受，敏锐地去观察，便会发现，原来婚爱中幸福与我们是那么接近——只需你珍惜眼前人。

有一种爱叫做放手

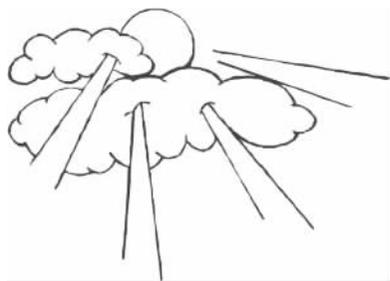
人总是以为拥有的东西越多，自己就会越快乐满足。所以，很多时候，我们都在给自己的人生做加法，以占有一切为目标。殊不知，占有很多时候正是烦恼的根本原因。其实，尽管某些情感浪漫、温柔、缠绵，却未必是一场有结局的爱情，如果紧紧地抓住不放手，最终就会两败俱伤。所以，爱情也需要理智的放弃——只有成熟的人才能懂得爱情中放弃的意义。人的精力是有限的，不能面面俱到，而放弃，绝不是不负责任地失职，也不是抛弃的无情和冷漠，而是对人对己的负责，懂得放弃才能赢得人生新的契机。

一个结婚多年的女子，生活带给她的只有无尽的家务，枯燥的两点一线。每天上班，下班，做饭，照顾丈夫和孩子。她就像一个陀螺一样永无休止地转动于她的家庭之中。大学时的梦想呢？年轻时的容颜呢？每当想到这些，她总是笑：这是我的责任。她的丈夫感情出轨多次，痛苦的她却始终不愿离婚，她说：“和他在一起这么多年了，要分手，我不甘心！”

不甘心也许就是许多人不肯放手的原因，放弃了就是一无所有，一切从头开始。很多人不愿面对现实，宁肯让痛苦压在自己的肩上、心上，其实不放手首先是惩罚了自己。同时，爱情名存实亡，也折磨了别人，执著的意义何在？

当爱远走，放弃也许就是最好的选择，就像席慕容的诗中写的：一定有些什么，是我所无能为力的，不然，日与夜怎么交替得那样快，所有的时刻都已错过，忧伤蚀我心怀。一定有些什么，在叶落之后，是我所必须放弃的。





学会选择

放手，最痛苦的莫过于徘徊在放与不放之间的那段犹豫。真正下决心放弃了，反而会有种释然的感觉。从此，痛和爱都深深埋进心里，会随着时间渐渐远去。

所以，当感情真的出现问题了，就不要想让对方和自己一起痛苦了，因为无论你想出何种对策，自己绝对是被惩罚最重的一个。因为是你自己剥夺了自己重新享受快乐和幸福的权利。放手让爱的人走，是唯一的良药，爱情不是能强求来的，无法得到的就勇敢地放弃吧，适时的放弃能给自己的心灵减负，你会发现原来放弃比执著更能让人轻松和快乐！

陆游对唐婉的爱是深挚的，在唐婉死后的四十多年里，陆游仍对她念念不忘，可是如此真挚的爱情，面对抉择时依然被放弃，但也正是因为陆游的放弃，才成就了他们的千古绝恋。完美的爱情只是童话故事里善良的结局。古人都明白的道理，我们为何不懂呢？所以，对于爱情来说，放弃不是盲目的逃避，而是要你明白痛苦的维系还不如放弃！学会放弃，在落泪以前转身离去，留下简单的背影。将昨天埋在心底，留下最美好的回忆，让彼此都能有个更轻松的开始。爱一个人，就要让他快乐，让他幸福，让那份感情更诚挚。放弃何尝不是另一种美丽呢？

宽容让爱情之树常青

两个人由相识、相知，到相恋、相爱，最终携手走向爱情的归宿——婚姻的殿堂，心中无不怀着甜蜜的憧憬、美好的期待。新婚的日子是蜜里拌油的粘甜——她做饭时他在旁边洗菜；看电视时她的头要枕在他的胸前；晚上舍不得睡觉，他们一宿一宿地说话，好像要将来世的情缘一起续上。他们陶醉在两个人的世界里，然而时间的巨手可以钝化感觉、改变一切。他们的交流慢慢变成：吃什么饭？炸酱面。今天你去接孩子吧？好的。你妈今天打电话了，恩。下水道坏了，我去修……生活就这样日复一日乏味单调地重复着。慢慢地，他们开始争吵，进而冷战、出轨，甚至离婚。是的，时间改变了世界，也改变了夫妻的感觉。怎样找回夫妻恋爱时的感觉呢？那就是互敬互爱、宽容忍让。

一次，夫妻二人决定坐下来好好谈谈。

妻子说：“你有多久没有回家吃晚饭了？”

丈夫说：“你有多久没有起床做早饭了？”

妻子说：“你不回家陪我吃晚饭，我有多寂寞啊。”

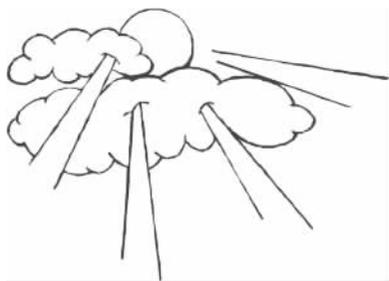
丈夫说：“你不给我做早饭吃，你知道上午工作时我多没有精神。老板已经批评我好几回了。”

“早饭你可以自己弄的啊，每天回来那么晚吵我睡觉，我怎么能起得来。你可以不回来陪我吃晚饭，我就可以不给你做早饭。”妻子不高兴地说。

“你知道我一天上班有多辛苦，压力有多大。一个晚饭，自己吃怎么了，难道你还是孩子，要我喂你不成？”丈夫也没有好气地说。

就这样，夫妻二人你一句我一句地互不相让，最后竟翻出了结婚证





学会选择

要去离婚。

在去街道办事处路上，他们遇见了一对老夫妇正相互搀扶慢慢走着，老妇人不时掏出手帕给老公擦额头上的汗，老公怕老妇人累，自己提着一大兜菜。这对年轻夫妇看到这个情景，想起了结婚时的誓言：“执子之手，与子偕老。休戚与共，相互包容。”可是现在竟然……

于是他们开始自我检讨。丈夫说：“亲爱的，我真的很想回家陪你吃饭，可是我实在工作太忙，常常应酬，并不是忽略你啊。”

妻子不好意思地说：“老公，我也不对，不应该那么小气，你在外工作挣钱不容易，早上我不应该赖床不起的。”

“早饭我可以自己热，每天回家那么晚一定吵你睡不好觉，你应该多睡会儿的。”丈夫忙说，“刚才在家我不应该那么凶地和你说话，我知道自己身上有很多毛病……”

妻子也赶忙检讨自己……

就这样，一场离婚风波平息了。在婚姻生活中，只有我们做到多为对方着想，用宽容的心对待发生的事情，才能摆脱相互之间没有原则的纠缠和没有必要的争吵。导致婚姻失败、爱情终结的常常都不是什么大事，而是一些日常琐碎小事中的摩擦。如果我们能用宽大的心，潇洒地处理好身边的小事，相信我们生活中的摩擦就会越来越少，心里的幸福也会越来越多。

当然，宽容也是有原则的，并不是一味地忍让，而是不要斤斤计较，给对方一次改正的机会；宽容也应该是有限度的。无限的宽容只会让有错的人感觉不到自己的过错，对方会认为自己的行为没有错，你的宽容就变成了纵容。

宽容是金，它让爱情之树常青。

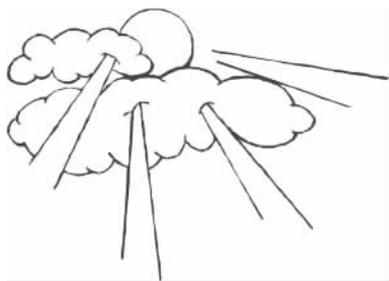
一个老妇人在她金婚纪念日那天，向来宾道出了她保持婚姻幸福的秘诀。她说：“从我结婚那天起，我就列出了丈夫的10条缺点，我向自己承诺，每当他犯了这10条错误中的任何一项的时候，我都会原谅

他。”有人问她，那这 10 条缺点到底是什么呢？她回答说：“老实告诉你们吧，50 年来，我始终没有把这 10 条缺点具体地列出来，每当我丈夫做错了事，让我气得直跳脚的时候，我马上提醒自己：算他运气好吧，他犯的是我可以原谅的那 10 条错误当中的一个。

看来，老夫妇之间的爱情树之所以能保持常青，正是宽容在起着作用。白头偕老不仅仅需要爱情的支撑，更需要彼此的宽容和礼让。

在爱情中，宽容是一种非凡的气度、宽广的胸怀，是对人对事的包容和接纳。宽容是一种高贵的品质、崇高的境界，是精神的成熟、心灵的丰盈。宽容是智慧，是力量。宽容是爱，是体谅。如果说爱是水，那么，宽容就是能容纳水的杯子。所以，对你的伴侣，请记住宽容。





用退步的方式示爱

恋爱的时候，恋人们往往很容易看到彼此的共性，忽视各自的个性；婚姻中，激情慢慢归于平淡，伴侣之间必然慢慢显现出各自的个性，这是再正常不过的事了，但有时候，过于在乎自己的个性，而无视对方的感受，就会使夫妻间在情感上形同陌路。

生活中因为小事而使婚姻走向尽头的不在少数，仔细想来，真可谓因小失大。

有一对夫妇，他们的婚姻正濒于破裂的边缘。为了重新找回昔日的爱情，他们打算做一次浪漫之旅。如果能找回就继续生活，如果不能就友好分手。

不久，他们来到一条山谷，这是一条东西走向的山谷。山谷很平常，没什么特别之处，唯一能引人注意的是，它的南坡长满松、柏等树，而北坡只有雪松。

这时，天上下起了大雪。他们支起帐篷，望着纷纷扬扬的大雪，他们发现由于特殊的风向，北坡的雪总比南坡的雪来得大，来得密。不一会儿，雪松上就落了厚厚的一层雪，不过当雪积到一定的程度，雪松那富有弹性的枝丫就会向下弯曲，直到雪从枝上滑落。这样反复地积，反复地弯，反复地落，雪松完好无损。可其他的树，因没有这个本领，树枝都被压断了。南坡由于雪小，总有些树挺了过来，所以南坡除了雪松，还有柏树等树木。

帐篷中的妻子发现这一景观，对丈夫说：“北坡肯定也长过杂树，只是不会弯曲才被大雪压毁了。”

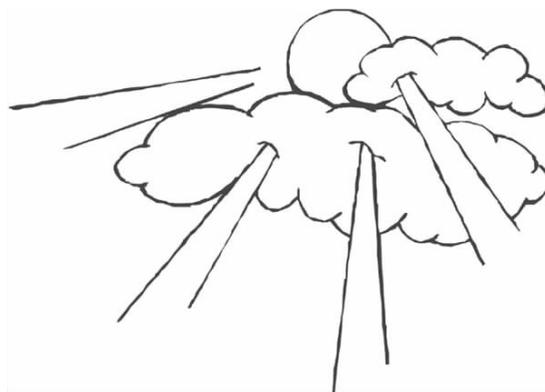
丈夫兴奋地说：“我们发现了一个秘密——对于外界的压力要尽可

能地去承受，在承受不了的时候，学会弯曲一下，像雪松一样让一步，把雪从自己身上打落，这样就不会被压垮。”

两人像是突然明白了什么似的，相互拥抱在一起。因为明白了弯曲的艺术，所以挽回了一段濒临破裂的婚姻，挽回了一段好姻缘。

大自然中的树如此，生活中的人亦如此。有时候，适当的弯曲是一种理智。弯曲不是倒下，而是为了退一步的海阔天空，为了使家庭固若金汤，不遭破坏。我们也应该学会这一夫妻相处的艺术，在出现矛盾时学会妥协、退让和包容，尊重彼此的差异，这样才能避免因小失大，才能维持家庭的美满幸福。



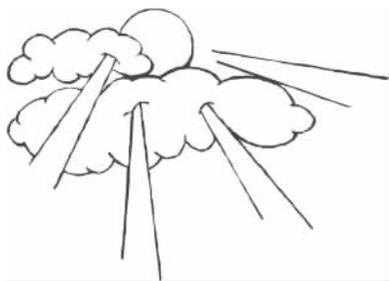


第十四章

选择益友，放弃损友

一个人能否成就大事与他所交的朋友有密切相关，有些人因朋友相助而获得成功，也有人因受“朋友”之害而遭致失败，甚至倾家荡产，妻离子散！可以说，益友就是你最大的贵人，而损友就是你最大的敌人。所以，交友要有一定的标准，要懂得择益弃损，如此才能使自己得到好处而不受损失，才能有利于自己的事业和生活。





学会选择

友有四品，择益弃损

朋友好比一面镜子，善友可以规过劝善，恶友可以引以为鉴，自我警惕。世上有人因为交友不慎，不辨善恶，而误入歧途，因此不可不慎。那么，什么样的朋友是益友，什么样的朋友是损友呢？佛学经典《了经》中说：“友有四品，不可不知——有友如花，有友如秤，有友如山，有友如地。”

何谓如花？好时插头，萎时捐弃；见富贵附，贫贱则弃，这是花友。

有的朋友像花一样，当你盛开的时候，他把你插在头上，供在桌上；假如你凋谢了，他就把你丢弃。也就是说，当你拥有权势、富贵的时候，他把你捧得高高的，凡事奉承你，随着你；一旦你的功名富贵没有了，失去了利用的价值，他就背弃你，离开你，这是嫌贫爱富的朋友。

何谓如秤？物重头低，物轻则仰；有与则敬，无与则慢，这是秤友。

有的朋友像秤一样，如果你比他重，他就低头；如果你比他轻，他就高起来。也就是说，当你有名位、有权势时，他就卑躬屈膝，阿谀谄媚地向你低头；等到你功名权力没有了，他就昂起头来，看不起你了。

这两种如花如秤的朋友都是损友，我们应当远离，如《增一阿含经》说：“莫亲恶知识，亦莫从愚事，习近恶知识，后必种恶根，永在暗中行。”

何谓如山？譬如金山，鸟兽集之，毛羽蒙光，贵能荣人，富乐同欢，这是山友。

有的朋友像高山一样，山能广植森林，豢养一切飞禽走兽，任凭动

物聚集在里面，自由自在地生活。所以，好朋友像山，有着广阔的心胸，就像孟尝君一样，有食客三千，能容纳很多的朋友。

何谓如地？百谷财宝，一切仰之，施给养护，恩厚不薄，这是地友。

有一种朋友如大地，大地能普载万物，我们在大地上建房子，栽种花草树木，乃至人、车行走其上，大地都毫无怨言地承受着。所以，像大地的朋友，可以普载我们，替我们担当，替我们服务。

这两种如山如地的朋友都是益友，我们应当亲近承事，如《增一阿含经》说：“当近善知识，人中最胜者，人中无有恶。”那么，什么样的朋友才是如花如秤的损友，什么样的朋友又是如山如地的益友呢？《论语》里给出了答案。

《论语·季氏》中说：“益者三友，损者三友。友直，友谅，友多闻，益矣；友便辟，友善柔，友便佞，损矣。”这为益友和损友各提出了三条标准，帮助我们更好地分辨如花如秤的损友和如山如地的益友。结交有益的朋友，就要同正直诚实的人交往，这种人安全可靠；要同宽容大度和体谅人的人交朋友，这种人胸怀博大、明智豁达，不会斤斤计较，不会小肚鸡肠，不会患得患失；要和见多识广、博学多才的人交朋友，这种人生性好学，博学多闻，强过自己。

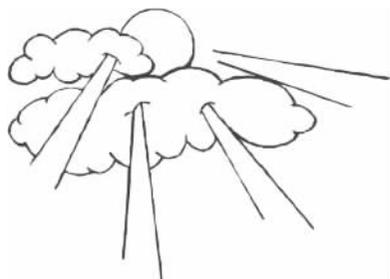
1. 交正直之友。这种朋友为人真诚，坦荡，刚正不阿，有一种朗朗人格，没有一丝谄媚之色。他的人格可以影响你。他可以在你怯懦的时候给你勇气，也可以在你犹豫不前的时候给你果决。所以这是一种好朋友。

2. 交诚信之友。《说文解字》说：“谅，信也。”信，就是诚实。这种朋友为人诚恳，不虚伪。与这样的朋友交往，我们内心是妥帖的，安稳的，我们的精神能得到一种净化和升华。

季札，春秋时期吴国人，是吴国国君的小儿子。他博学多才，品行高尚，甚至是自己在心里许下的诺言，也要竭尽全力去做。

一次，季札遵照国君的旨意出使各诸侯国。他中途经过徐国，受到





学会选择

徐国国君的热情款待。两人意气相投，谈古论今，十分投机。

几天后，季札要离开徐国继续赶路，徐国国君设宴为季札送行。宴席上不但有美酒佳肴，而且还是优雅动听的音乐，这一切令季札十分陶醉。酒喝到兴处，季札起身，抽出佩剑，一边唱歌一边舞剑，以助酒兴，表示对徐国国君盛情款待的感谢。

这把佩剑不是一般的剑，剑鞘精美大方，上面雕刻着蛟龙戏珠的图案，镶嵌着上等宝石，在灯光的照耀下显得格外精致。剑锋犀利，是用上好的钢制成的，看起来寒光闪闪，令人不寒而栗，挥舞起来更是银光万道，威力无穷。徐国国君禁不住连声称赞：“好剑！好剑！”

季札看得出徐国国君非常喜欢这把宝剑，便想将这把剑送给徐国国君作纪念。可是，这是出使前父王赐给他的，是他作为吴国使节的一个信物，他到各诸侯国必须带着它，才能被接待。现在自己的任务还没有完成，怎么能把剑送给别人呢？

徐国国君心里明白季札的难处，尽管十分喜欢这把宝剑，却始终没有说出，以免让季札为难。

临分手的时候，徐国国君又送给季札许多礼物作为纪念，季札对徐国国君的体谅非常感激，于是在心里许下诺言：等我出使列国归来，一定要将这把宝剑送给徐国国君。

几个月后，季札完成使命，踏上归途。一到徐国，他顾不得旅途的劳累，直接去找徐国国君。然而，出乎意料的是，徐国国君不久前暴病身亡。

季札怀着沉痛的心情来徐国国君的墓前，三行大礼之后，对着国君的墓说：“徐君，我来晚了，我知道你喜欢这把宝剑，现在我的任务完成了，可以将这把剑下佩剑，双手敬到墓前，然后郑重地把剑挂到了墓前的松树上。”

跟在一旁的随从不解地问：“大人，徐国国君已经去世了，你把剑送给他，他也看不到，你这么做有什么用呢？”

季札说：“在离开徐国之前，我已经在心里许下诺言，要将这把剑

送给徐君。从那时起，这把剑已经不属于我了。这段时间以来，我只不过是借用，现在是来把剑还给徐君。”

诚信，是一种美德，是一种可贵的善良，而不诚信，却是一种恶德，世间的无数不幸和灾祸的根源，无不是由恶德所滋生、引发的。所以，对于那些不能做到“诚信”的朋友，最好还是敬而远之，以免身受其害。

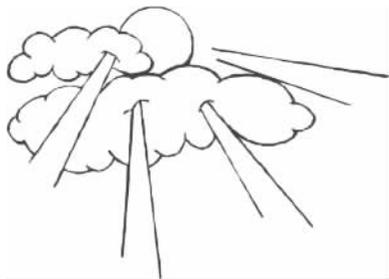
3. 交广博之友。《学记》中说：“独学而无友，则孤陋寡闻。”尤其在今天这知识爆炸的信息时代，各科知识的突飞猛进，新的学科以及各种边缘科学的出现，使人们眼花缭乱，目不暇接。单靠自己一个脑袋，一双眼睛，即使辅之以发达的电脑，也是很难把最新的科学成就一一学到手。尽可能地多交些学友，对于我们接触多方面的信息，了解和掌握更多的现代化知识，丰富和充实我们的知识结构，无疑比以往任何时候都更加重要和迫切。

刘禹锡和白居易晚年都患眼疾、足疾，看书、行动多有不便，从这点上说，他们是同病相怜了，面对这样的晚景，白居易产生了一种消极、悲观的情绪，并且写了《咏老赠梦得》一首给刘禹锡(字梦得)：“与君俱老矣，自问老何如？眼涩夜先卧，头慵朝未梳。有时扶杖出，尽日闭门居。懒照新磨镜，休看小字书。情於故人重，迹共少年疏。唯是闲谈兴，相逢尚有馀。”

刘禹锡读了白居易的诗，立即和诗一首，回赠白居易，算是对老朋友的启迪、鼓励和帮助，写了《酬乐天咏老见示》回赠：“人谁不顾老，老去有谁怜？身瘦带频减，发稀帽自偏。废书缘惜眼，多灸为随年。经事还谙事，阅人如阅川。细思皆幸矣，下此便翛然。莫道桑榆晚，为霞尚满天。”刘禹锡昂扬奋发、不甘消沉的精神，对老友白居易，不啻为一剂良药。

李白与杜甫的友谊脍炙人口。杜甫是现实主义的“诗圣”，李白是浪漫主义的“诗仙”，李白豪放洒脱，信笔拈来，变幻万千；杜甫沉郁顿挫，格律精工，用语凝炼。二人性格不同，诗风迥异，然而，李杜成





学会选择

了情同手足的好朋友，以至相聚时形影不离。李、杜的交往，激发出澎湃诗情，使这两个诗坛泰斗焕发出更加灿烂的光华；学友之间推心置腹，一起研析，并肩携手，共同前进的深情厚谊，对于他们披荆斩棘，烛幽洞微，履平险阻，攀登高峰，无疑起到了互相鼓舞和促进、促成的作用。

孔子又说有三种坏朋友，即“损者三友”，那又是些什么样的人呢？孔子说，这三种坏朋友，叫做友便辟，友善柔，友便佞。

首先是友便辟，这种朋友指的是专门喜欢谄媚逢迎，溜须拍马的人。

我们在生活中经常会碰到这样的人，你说什么话，他都会说“太精彩了”；你做任何事情，他都会说“太棒了”。他从来不会对你说个“不”字，反而会顺着你的思路、接着你的话茬，称赞你，夸奖你。这种人特别会察言观色，见风使舵，细心体会你的心情，以免违逆了你的心意。“友便辟”和“友直”正好相反，这种人毫无正直诚实之心，没有是非原则。他们的原则就是让你高兴，以便从中得利。

清朝的头号大奸臣和珅就属于这一类人，他对乾隆皇帝百般逢迎，奴颜谄媚，几乎无所不用其极。这就是一个典型的“便辟”之人。孔子说，和这种人交朋友，太有害啦！因为和这种人交朋友，你会感到特别舒服、愉快，就像乾隆皇帝一样，明知道和珅贪赃枉法，却还是离不开他。对于一般人来说，好话听多了，马屁拍得舒心了，头脑就该发昏了，自我就会恶性膨胀，盲目自大，目中无人，失去了基本的自省能力，那离招致灾难也就不远了。这种朋友，就是心灵的慢性毒药。

第二种为“友善柔”。这种人是典型的“两面派”。

他们当着你的面，永远是和颜悦色，满面春风，恭维你，奉承你，就是孔子说的“巧言令色”。但是，在背后呢，会传播谣言，恶意诽谤。

生活中，常会听到有些人会有这样的控诉：我的这个朋友长得那么和善，言语那么温和，行为那么体贴，我把他当作最亲密的朋友，真心地帮助他，还和他掏心窝子，诉说自己内心的秘密。可是，他却背着

我，利用我对他的信任，谋取自己的私利，还散布我的谣言，传扬我的隐私，败坏我的人格。当我当面质问他的时候，他又会矢口否认，装出一副老好人受委屈的样子。

他们是真正的小人，是那种心理阴暗的人。

但是，这种人往往会打扮出一副善良的面孔。由于他内心有所企图，所以他对人的热情，比那些没有企图的人可能要高好几十倍。所以，你要是一不小心被这种人利用的话，你就给自己套上了枷锁。估计非要付出惨痛的代价才能真正认清这样的人。这是在考验我们自己的眼光，考验我们知人论世的能力。

第三种为“友便佞”。便佞，指的就是言过其实、夸夸其谈的人，就是老百姓说的“光会耍嘴皮子”的人。

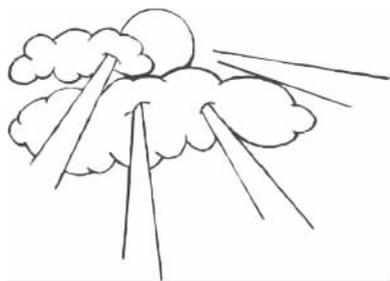
这种人生就一副伶牙俐齿，没有他不知道的事，没有他不懂得道理，说起话来，滔滔不绝，气势逼人，不由得人不相信。可实际上呢，除了一张好嘴，别的什么也没有。

孔子从来就非常反感花言巧语的人。君子应该少说话，多做事。他最看重的，不是一个人说了什么，而是一个人做了什么。

当然，在现代社会，人们的价值观有了一定的变化，有真才实学的人，如果口才太过于笨拙，不善于表达自己，也会给自己的职业和人生带来一些障碍。但是，如果只会言语，没有真功夫，那种危害比前者要可怕得多。

总之，交友要有一定的标准，要懂得择益弃损才能使自己得到好处而不受损失，才能有利于自己的事业和生活。





识人于微

要问天下什么事最难，答曰：识人最难。好人坏人都不会写在脸上。天桥艺人曹麻子演唱的《大实话》中也提到：“林中树木有高低，世上人多心不齐；只顾各扫门前雪，哪讲什么情和义？……结朋交友要谨慎，须知人心隔肚皮。”

要想交上好朋友，不交坏朋友，需要两个前提：一是意愿，二是能力。在孔子的理念里，前者叫做“仁”，后者叫做“知(智)”。

那么究竟什么是仁呢？孔子的学生樊迟曾经问过他的老师。

老师只回答了两个字：“爱人。”真正爱他人就是仁。

樊迟又问，什么叫“知(智)”？

老师同样回答了两个字：“知人。”了解他人就是有智慧。

然而，知人之难，虽不说难于上青天，却也真正难倒了不少人。究其原因，一个难点在于人心隔肚皮，难以彻底洞明。有的外貌温厚和善，行为却骄横傲慢，非利不行；有的貌似长者，其实是奸人；有的人外貌圆滑而内心刚直；有的人表面上像一盆火，内心却冷冰冰；有的人脸上露着笑容，脚底下却使绊子。

那么，我们怎样才能分辨出好朋友和坏朋友呢？必须要留心观察朋友的言行，从小事上去预测大事，那些在小事不能做到“诚”“信”“义”的绝不能共议大事，必须要尽早从朋友的行列中剔除。这方面，吕元膺从小处识人的作法就很值得我们学习。

据《玉泉子》一书记载，吕元膺任东都留守时，有位门人常陪他下棋。有一次，两人正对局，突然来了公文，吕元膺只好离开棋盘到公案前去批阅公文，那位棋友趁机偷偷挪动了棋子，最后胜了吕元膺。

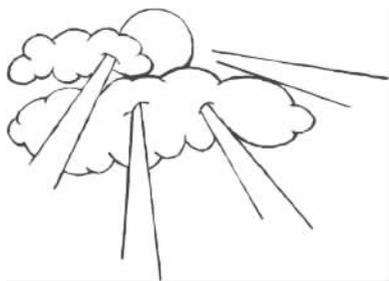
其实吕元膺已经看出他挪动棋子了，只是没有说破。第二天，吕元膺就请那位棋友到别处去谋生。

吕元膺以一棋子认人，可谓识人于微，毫厘不爽。这里面有什么玄奥道理吗？没有，古人说：“不矜细行，终累大德”，“道自微而生，祸自微而成”。一个人的思想素质和道德品质如何，并不一定等到这个人犯了大错误才显示出来，其实从这个人很多细小问题的处理上就有所反映。

识人本应于细微处，但现实生活中仍有不少人忽视这一点，以致犯下用人失察的错误。比如宋朝的蔡京，在王安石执政推行新法时，他积极响应，从而得到王安石的信任和提拔。当王安石失势时，他便很快投身到保守派一边，反对改革。其实蔡京这个人向来就爱耍两面派，而王安石却疏于对其细微处的考察，以致上当受骗。

人因其有思维能力，所以往往有其虚假的一面。兵法《阴符经》中说，“性有巧拙，可以伏藏。火生于木，祸发必克。”有的人看似忠心耿耿，为实现领导意图赴汤蹈火在所不辞，实际上是“立小忠以售大不忠，效小信以成大不信”；有的人对人表面上甜言蜜语、言听计从，实则背后使绊子、捅刀子；有的人从外表上看言不逾矩、行不违规，实则居心叵测、藏奸怀诈；有的人夸夸其谈，好像无所不知、无所不能，实则金玉其外、败絮其内，经不起实践的检验；有的人在领导面前一味卖乖讨好，实则首鼠两端、见风使舵。诸如此类，都说明了对每个人的了解，必须从小事，从细微处做起。





学会选择

交友有则，待友有道

当我们经过审慎的选择而寻找到朋友之后，如何确保彼此关系能和谐而健康的发展是大有讲究和学问的。人际关系学家对那些不太善于与朋友相处的人提出了以下几点建议：

其一，以诚相待。就是出于真心，诚心诚意。对朋友最怕虚情假意，虚与周旋。朋友之间允许有各自的隐私，但毫无疑问，是否“无所隐伏”，“隐伏”多少，是衡量友谊的标志。跟人交朋友得用自己的“心”去换取别人的信任，使对方知道你是他的好朋友、真朋友、贴心人，他才能无顾忌地把“心”献给你，从而达到“以心换心”，成为心心相印的好朋友。倘若对人假仁假义、口是心非、当面一套、背后一套，甚至口蜜腹剑，这种人就不会交上朋友，更谈不上交更多朋友。

其二，信守诺言，互信不疑。

公元前4世纪，意大利一个叫皮斯阿司的小伙子触犯了暴虐的国君犹奥尼索司，被判处死刑。作为孝子的他请求回家和老父老母诀别，可始终得不到暴君的同意。就在这时，他的朋友达蒙愿暂代他服刑，并承诺：皮斯阿司如果不能如期而至，我可代替他临刑。这样，暴君才勉强应允。

行刑的日子临近了，皮斯阿司还没有回来，而且一点消息也没有，人们都嘲笑达蒙太傻，竟然用自己的生命来为所谓的友情担保。当达蒙被带到绞刑架前的时候，天下起雨来，人们在雨中悄无声息地等待观看达蒙怎样被处死。突然，远方出现了皮斯阿司，他在雨中飞奔着，高声呼喊：“我回来了！”他奔上绞刑架，热泪盈眶地拥抱着达蒙做最后的诀别。看到这感人的一幕，所有的人都在雨中拭泪。暴虐的国君也被感

动了，竟意外地特赦了皮斯阿司，并愿倾其所有来结识这样的朋友。

两人将友情中的信任升华到了让常人难以相信的程度。在我们的生活中，与朋友相处虽然不必非要以性命做赌注，但言而有信还是应该做到的。“信”被古人奉之为人处世恒常不变的美德之一。孔子说：“与朋友交，言而有信。”信，首先是信用，自己说到做到，一诺千金，言而有信；其次是信任，信任朋友，不无端猜疑。一个让人不信任的人是交不到朋友的，一个总是疑心别人的人也是很少有人愿意与其交往的。

其三，君子之交淡如水。《庄子山木》中说：“君子之交淡如水，小人之交甘如醴”。真正的友谊靠的是赤诚相投，而不在于甜言蜜语或重金送礼。至于互相利用，甚至尔虞我诈的小人之交，是我们所不齿的。所谓“君子之交”应该是经得起时间的考验，经得起外界环境的考验的。

清朝乾隆年间，送礼之风盛行，一些达官贵人借机大敲竹杠，发横财。

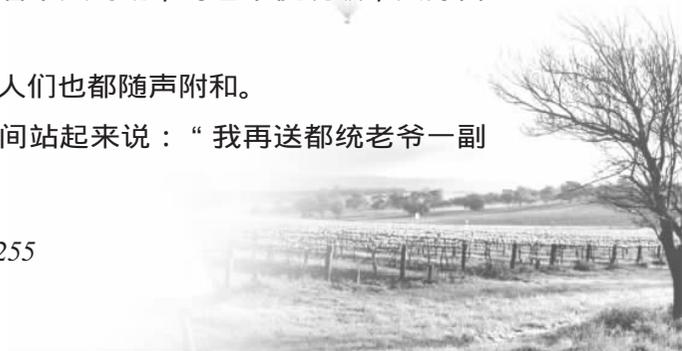
一次，有个副都统赫老爷过五十大寿，下帖摊派送礼，送礼的人络绎不绝。曹雪芹也去了。他请人挑了两个大酒坛，自己拿着画轴。听说曹雪芹来了，客人们都大吃一惊。他们都知道，曹雪芹是从来也不趋炎附势的，清高得很。可今天怎么也担着酒捧着画来了呢？都统老爷更是喜出望外。曹雪芹可是非凡人物，他这一来，自己的身价就高多了，可以在客人面前吹嘘一通了。

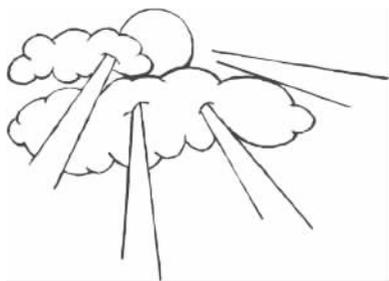
酒席开始了，赫老爷命人将曹雪芹送来的两坛酒打开，给每位客人斟上一盏，然后举起酒杯，喜形于色地说：“诸位，曹老爷送来的美酒，非同一般，下官三生有幸，得曹老爷如此赏脸。诸位，请！”说完，带头一仰脖子喝干了。

客人们也随着都统老爷把酒喝了下去。奇怪！这美酒怎么没有味，跟白水差不多？客人们使劲咂着嘴，一个个面面相觑，将信将疑，但是谁也不好意思说出来。赫老爷也觉着不大对劲，可也不便说破，只好自欺欺人地说：“真是好酒啊！”

“对，对，这酒确实不错！”客人们也都随声附和。

曹雪芹此时哈哈大笑，他从席间站起来说：“我再送都统老爷一副





学会选择

对联，请挂起来吧。”赫老爷忙命人拿来两根竹竿，将对联挂在“寿”字两边。客人们抬头一看，只见上联写的是：“朋友之交”，下联写的是：“淡淡如水”，顿时大眼瞪小眼，哑口无言。赫老爷更是叫苦不迭，可是表面上还要装出一副风雅的姿态。一本正经地解释说：“圣贤有言：君子之交，淡如水。水淡而情浓，更显交情之深厚。朋友之交，淡淡如水……”

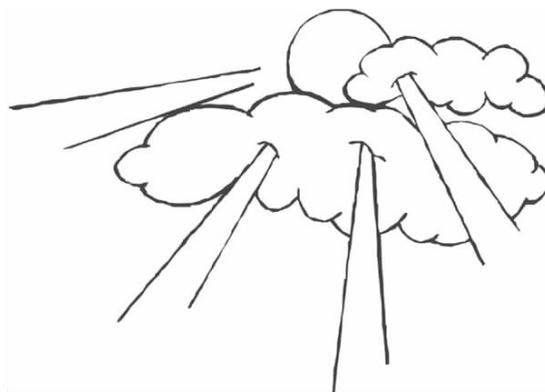
这么一来，谁还敢说个不字？客人们七嘴八舌地附和着说：“对，水淡情浓，水淡情浓，来，干！干！”结果曹雪芹带去的两大坛清水，被喝了个精光。

曹雪芹的《红楼梦》是世界文学史上一流的作品，世人皆知，而他不趋炎附势，敢于向官场不良习气冲斗的品质却鲜为人知。他和都统老爷绝不是同一类的人物，也绝不会是朋友。在都统的寿宴上用清水代酒，并赠送“君子之交、淡淡如水”的对联，既是对都统的讽刺，也向世人说出了交友的道理。

当然，我们提倡君子之交淡如水，并不是反对朋友间的礼尚往来和文明馈赠。从某种意义上讲，朋友之间的“雪中送炭”或“千里送鹅毛”等行为能体现朋友间相互的关心和友爱的心情，当朋友有困难时，鼎力相助，无私支持，这正是真朋友的表现。

其四，求同存异。世界上没有完全相同的人，没有性格脾气、思想观点完全一致的人。正如歌德所说：一棵树上是很难找到两片形状完全一样的叶子的。因此要“求大同，存小异”，采取“原则不误，小事马虎”的方针。对待朋友之间的意见分歧，即使受了冤枉，也要宽宏大量。可通过交换意见来澄清是非，达到和解的目的。

其五，改变性情多交朋友。如果一个人性情脾气固执，生活习性过于“个性化”，或沉默、内向、木讷寡言等就很难多交到朋友。要努力使自己变得开朗起来，多到社会大家庭去与人交谈，逐步提高交际的能力，这样才能结识各种不同性格的朋友。

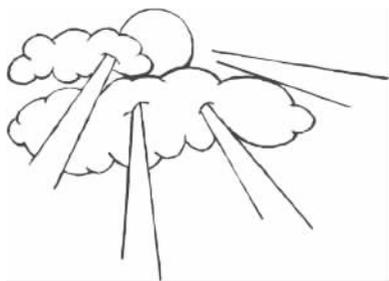


第十五章

因人而异， 选择不同的相处方法

生活中人们都免不了会与各种各样不同性格的人打交道，人常用“一视同仁”来形容自己对待朋友没有偏向，以表示自己做人有原则。事实上，因感情的不同，朋友也是要分类别和等级的。同时，对象不同，决定了我们使用的交往方式也不能相同，否则就会不可避免地产生很多摩擦。因此，交友方法也要因人而异。





不同性格的人需区别对待

世界上没有两片完全相同的树叶，也没有两个完全相同的人。生活在社会上，人们都免不了会与各种各样不同性格的人打交道，对象不同，决定了我们使用的交往方式也不能相同。否则就会不可避免地产生很多摩擦。

比如：与喜欢讲闲话的朋友相处，你对他说话就要有所保留，否则你的秘密一定会变得尽人皆知的秘密；对待小心眼的朋友，你与他相处时就要处处留心，不能太过大意引起他的不满；对待爱吹牛的朋友，你第一不能太相信他的话，第二不能委他以重任，否则必会以失望告终……所以与人相处，必须要讲求策略。这一方面，唐朝时期平定“安史之乱”的最大功臣——郭子仪就是一个典范：

郭子仪自身品德高尚，心胸宽广，待人接物极为妥帖，对不同个性的人都能与之相处甚好，他因此受到朝廷内外的敬服，皇帝也与之成为亲家。

与皇帝结亲的郭子仪，可以说是权倾一方。然而，位高权重的郭子仪却全然没有孤高自傲，与一般高官不同的是，他府上从来不重门紧闭、禁卫森严，没有“侯门深似海”的威严。郭家大门每天大开，接待来往的客人，甚至无需通报。郭家的女眷也不回避客人，常常一起谈天说笑，气氛随和。

一次，一位名叫卢杞的下级官员想要拜访郭子仪，为表示尊重，他去之前投递上名帖。受到卢杞名帖的郭子仪，这个时候却思索开来，卢杞其人才能显著，但是他面目丑怪，加之心眼小很容易记仇。自己家中气氛平日一贯松泛，女人们要是见到卢杞，要是自然发笑岂不是

得罪了他？

郭子仪的思虑在他家人看来，都不是重要的事，他们认为卢杞不过是个下级官员，郭子仪作为皇帝的亲家难道还要在乎每个下级的感受？就算卢杞对郭家多心也不能怎么样。也有的人认为，卢杞其人心眼过小，这样的人就应该避免交往，少他一个照样生活。这些考虑都有一定道理，但是郭子仪经过充分考虑后却做出了让人不解的决定——他命令家中女眷各自归房不得出门，他亲自率儿子们，客气地接待卢杞。

事后，大家都不理解：家中日日来大官，都非常随便，何以对一个小官如此慎重。郭子仪对大家解释，“卢杞其人非常有才，日后必然受到重用，但是此人心眼小，倘若家中女眷稍有不慎，他必然怀恨在心，今日他未得志，有朝一日得志必然报复郭家。”

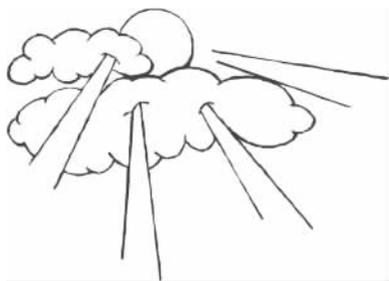
郭子仪的眼光果然长远，多年以后，卢杞受到重用当上宰相，害死很多以前对他不尊重的人，唯独对郭家却照顾有加。

可见，郭子仪先见的眼光以及对待不同人的方式，才使得不好相处的卢杞日后成为自己家人的朋友，为他的家族带来了兴旺。

面对不同的朋友，不仅需要我们的真诚，还需要我们有宽广的胸怀，尊重别人的个性，对别人与自己生活中不同的细节能够容得下，才更能让自己集思广益，有利于自己发展。这不是提倡“见人说人话，见鬼说鬼话”的圆滑，而是在告诫人们与人相处要学会体量不同人的不同需要。一般来说，朋友可以分为四大类：外圆内方型，外方内圆型，外圆内圆型，外方内方型。

内方外圆的人洁身自好，处世练达，既有原则性，又有灵活性。这类人表面随和，八面玲珑，从不对任何人流露出厌恶之情，看起来像是没有原则的老好人，但他们的内心爱憎分明，仇视邪恶。同这类人交往要遵守一定的礼节，与这类人共事，绝对要按规矩、原则行事，要有“礼”有“理”，那些低三下四的言行举止，尽量少在这些人的面前表现，如此，才能得到这类人物的认同。特别要注意的是，这些人不会把不满情绪表现在脸上，所以，同他们交往，要讲究分寸，把握适度，不要因





学会选择

为他的脸上挂着微笑，就得寸进尺，忘乎所以。

外方内圆的人多是小人，他们是典型的嘴里一套心里一套的人，这种人在台上慷慨激昂，俨然一副正人君子模样，台下却干些乌七八糟、见不得人的丑事。这种人喜欢玩弄权术，其表现极具欺惑性。如果你身边有这样的朋友，你必须得提防着，小心被他们大义凛然的形象迷惑，与这样的人交往，说话必须要有所保留，尤其是敏感问题最好守口如瓶。如果你意外发现自己的朋友属于这一类型，那还是保持适当的距离为妙。

外方内方的人喜欢直来直去，做人有棱有角，表里如一，爱憎分明，不会口蜜腹剑，不会阳奉阴违，他们是值得信赖的最佳朋友人选，同这种类型的人交往，一定要真诚，如果对他们虚伪猜忌，往往会使他们产生强烈的反感情绪，并且他们还会把这种不满表现在脸上，使你们之间的心理距离扩大。另外，与这类人交往要多多包容。内方外方的人做事不灵活，言辞不变通，有时候即使是一片好心，也会办一些“坏”事。另外，这样的人总是快人快语，不免会发些牢骚。所以，与这样的人交往，你必须要宽容，不要太介意他过激的言辞。

内圆外圆的人是那种脸上写着“圆滑”二字的人，他们偏重于个人私利，做事不讲原则，不讲义气，不守诺言，是最典型的小人。同这种人交往，最重要的是要保持距离，绝不要有什么利益关系。另外，要保护好你的私人信息，小心被这样的人利用。

总的说来，与不同性格的人相处，自己应该讲究方法，注意区别对待，这不是世故圆滑，更不是逢场作戏，而是一种处世的哲学。要相信，对不同性格的人区别对待，才能够融合更多朋友。

学会与“怪”人友好相处

人在社会之中行走，必然遇到各种各样的人，有人脾气随和，很好相处，也有人脾气怪、个性强，面对那些个性比较奇特的人，如何采取恰当的方式与之好好相处就是一门高深的学问。下文总结出常见的“怪人”的相处方法，希望对您有所帮助：

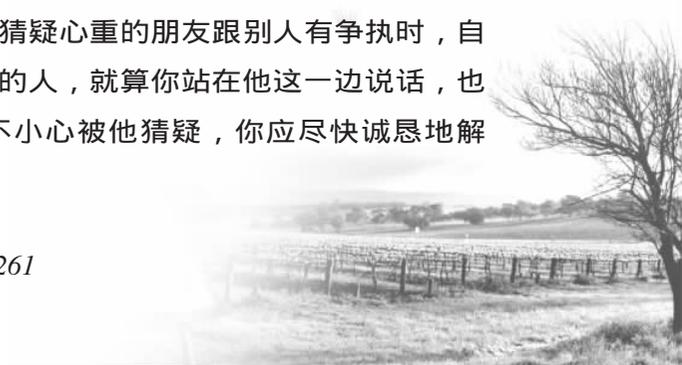
应对我行我素的人——

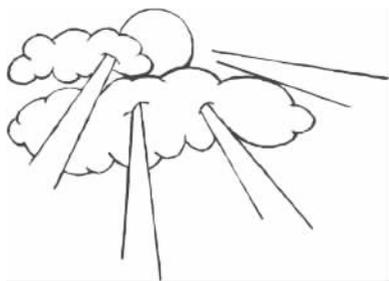
这类人常常冷若冰霜，面对别人送上的笑脸爱理不理，没有人所期待的反应。一些人与这种类型的人初次接触有碰壁感觉，便不再多与这类人打交道。其实这种个性有点怪的人，并非是凶残，他们同样有自己关心和追求的事，只是不为别人了解。与这种类型的人接触，需要我们花费多一些的功夫观察，关心他们所关心的事，切记不要破坏别人内心的平静，逐渐地让对方感受到一些新的事物，便取得了可能交往的机会。

应对疑心重的人——

猜疑心特别重的人虽然不多，但在社交场合，还是有可能遇到这种人的。猜疑心特别重的人，多是趋向于内心活动的人。他们常常会拿着朋友间的一截话，或一个词句，往自己身上拼凑。结果，这句话就成为对方有意抨击、讥讽他的话。本来是没有的事，一经猜疑心重的人拼凑，就成为一件“事实”，等到朋友知道了，常常被弄得哭笑不得。

对于这种猜疑心重的人，我们与他们交往，必须事事就大处来论，千万不要在他面前批评别人。碰着猜疑心重的朋友跟别人有争执时，自己最好别参与意见，因为猜疑心重的人，就算你站在他这一边说话，也可能招致误会，那又何必？要是不小心被他猜疑，你应尽快诚恳地解





学会选择

释，以免误会加深。另外，对这样的人不可太过冷落，否则更容易引起他的疑心。如果平时联系比较少可以在过年过节时发条信息问候一下，以维护你们之间的友谊。

应对个性清高的人——

这类人目中无人，平时表现出“唯我独尊”的高傲。与他们交往，往往会因为对方的举止无礼和态度傲慢而让人难以接受，但是很多时候，我们不得不与这种人接触。与这种类型的人接触，需要我们能够掌握一些方法，尽可能干脆表达自己的要求或者看法，让对方认同你是一个简单直接的人，也是一个干脆的人，从而能够放下自己的架子。

应对违背常规的人——

这种人凡事与别人想法不一。有些人说话做事的习惯非常有个性，不管规矩，也不管别人怎么看，时常会做一些与人们习惯相背的事，看起来这样的人有些“不正常”，而事实上，这样的人往往有着过人的智慧，他们不被世俗约束，敢于突破陈规，仔细想来他们的做法实际上非常有道理。

《庄子》至乐篇中记载了庄子的一件奇事：庄子的妻子死后，友人前往吊唁，惊奇地发现庄子正坐在那里伸长双腿，悠闲地敲着瓦钵，口中念念有词地在唱歌。

友人非常奇怪，责问道：“大嫂和你一起生活了几十年，为你生儿育女，现在她死了，你不但没有眼泪，还把自己弄成这个样子，太过分了吧！”

庄子回答：“哪里！其实她刚死的时候，我还是很悲痛的。后来一想，我再悲痛也是于事无补，她也不可能回来了。何况，人本来就是无生无形无气的东西，人的生死就像春夏秋冬四季，是自然的变化。她现在安然地长眠于天地之间，未尝不是一件值得高兴的事，而我如果在这里嚎啕大哭的话，那也显得太不通达了。”这段对答甚是绝妙，谁也不能否认庄子反常行为中蕴含的大智慧。

所以，对待这样行为反常的人不能只看表面，一定要从其他角度去

考虑，以理解他们的另类智慧，说不定还会对你有所启迪。

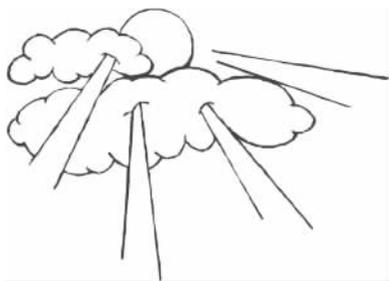
应对特别吝啬的人——

吝啬之人，不论是亲疏厚薄，不论是钱财杂物，纵是锱铢之微，也在所必计的，属于“拔一毛以利天下而不为焉”那种人。大凡吝啬成性的人，都是贪图小利，拥有资财的人，因此，便有人利用这弱点来与他们应酬，先让他们占一点便宜，等到双方的感情建立了，便借机来达到目的。

当然，这种有目的的结交手段，通常是正直的人不屑去做的。我们对于吝啬成性的朋友，也只能把握时机，常加规劝，以尽朋友的义务，除此之外，就只有以其人之道，还治其人之身，吝啬的人想占取你的便宜，你却处处打消可能给他的机会。这虽然不是交友的方法，但对吝啬成性的人，亦无不可。

总之，与这些人相处确实是一门高深的艺术。其实，设身处地去理解对方的境地，体会别人的感受，然后与之坦诚交流，哪怕不能完全化解矛盾，也能缓和相互之间的关系，有了一个好的开始，天长日久后的相处便不再是难事。





倾听是最好的交流方法

一位哲人说：“上帝给我们两个耳朵，却只给我们一个嘴巴，意思是要我们多听少说。”

外国也有句谚语说道：“用十秒钟的时间讲，用十分钟的时间听。”

社会学家兰金指出，在人们日常的语言交往活动（听、说、读、写）中，听的时间占 45%，说的时间占 30%，读的时间占 16%，写的时间占 9%。

这些经验之谈足以说明，听在人们交往中居于非常重要的地位。然而，生活中大多数人并没有意识到“听”的重要性，事实上，所谓谈话，是一方在谈，另一方在听。所以，没有倾听一方的谈话是失败的谈话，也是无效的谈话，这样的谈话更谈不上双方的沟通。同时，你能不能给对方留下一个好印象，很大程度上取决于你是否在听他说话。

一位著名记者采访过世界上的许多名人，他总结说，许多人不能给人留下很好的印象是因为他们不注意听别人讲话。他们太关心自己要讲的下一句话，而不愿打开他的耳朵……

可见，不懂得“听”的人是不受欢迎的。心理学研究表明，越是善于倾听他人意见的人，与他人关系就越融洽。因为倾听本身就是褒奖对方谈话的一种方式，你能耐心倾听对方的谈话，等于告诉对方“你是一个值得我倾听你讲话的人”。美国的朱迪·C·皮尔森博士指出：“一个善于倾听的人总能及时发现对方的长处，并且鼓励对方继续下去，倾听本身也是对谈话者的一种暗示和鼓励，让对方的自信心得到提升。”

同时，倾听还可以帮助他人减轻心理压力。每当我们遇到不如意的事，总想找个人一吐为快，别人当然也会和我们一样，我们的倾听，在

别人不如意时往往会起到意想不到的缓解作用，不管是大人物还是小人物，都会有这样的心理需求。

在美国南北战争最黯淡的日子，林肯写信给伊利诺斯州春田城的一位老朋友，请他到白宫来。林肯说他有一些问题要同他讨论。这位旧邻到白宫来了，林肯跟他谈了好几个小时，探讨关于发表一个声明解放黑奴是否可行的问题。林肯一一检视这一行动可行与否的理由，然后把一些信和报纸上的文章念出来。他说了数小时之后，林肯跟这位旧邻握握手，说声再见，就送他回伊利诺斯州，甚至都没有问他的看法。林肯一个人说个没完，这似乎使他的心境愉快起来。“他在说过话之后，似乎觉得好受多了。”那位老朋友说。

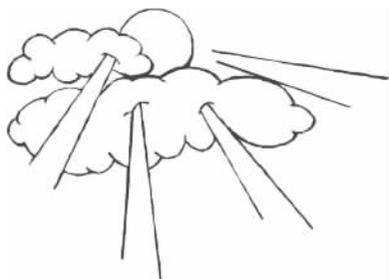
林肯并不是要别人给他忠告，他所要的只是一个友善的、具有同情心的听众，以便解脱自己的苦恼。当我们在和别人交谈的时候，你一定要记住，对方也有这种心理需求。

除此之外，你也可以把倾听别人说话过程视为自己学习的过程。很多时候，如果你留心听别人说话就会发现别人思想中的闪光点，也许这不经意地一听会给你以无数启发。正如一位名人所说：“学会了如何倾听，你甚至能从谈吐笨拙的人那里获得收益。”

总之，专心倾注于对你说话的人，是非常重要的。再也没有比这么做更具恭维的效果了。谈话，总是双向性的，既要自己说，也让对方说。因此，我们在与他人交谈中，不但要善于表达自己的意思，而且还应善于聆听对方的谈话。一场成功的谈话，其艺术性不仅包括说话的艺术，而且还包括聆听的技巧。在聆听对方谈话时，应注意做到以下几点：

1. 在许多场合，我们常常看到坐在一起聊天的人们，说者全神贯注，手舞足蹈，而听者一边装着全神贯注的样子，一边摆弄身上的某个小饰物，或者用自己的拇指与手机另一头的人聊天，有时还常常看到倾听者总是按捺不住自己的兴奋和舌头，在对方谈兴正浓的时候插话进来，并且试图以自己的高调盖过对方。对那个讲话者来说，可能再也没有比对方环顾四周、漫不经心更难堪的了。心不在焉、东张西望是对对





学会选择

方极大的不尊重。如果你不希望引起别人对你的不满，最好还是远离这样的坏习惯。

2. 不要随意打断对方的谈话。也许对方的谈话一开始并没有进入实质，但也不要急着打断对方，多耐心地听听，给对方理清思路、组织语言的时间，这更能赢得对方的好感。切忌不等对方说完就打断对方的话做出结论。你应该努力弄清对方的真实意思，完全把握对方谈话的实质。

3. 主动积极。对对方的意见表示出极大的兴趣，全神贯注地聆听，有不明白的问题，及时问清楚。切忌急于表现自己。否则对方就会觉得自己没有再说下去的必要了，另一方面还会引起对方的不快，他会感到你自以为是。还要切忌在倾听对方谈话时做无关的动作，这会给对方造成你不耐烦听他说话的感觉，从而对你产生反感。

4. 在提出不同意见前先听完对方的话。美国成功学大师戴尔·卡耐基在谈到如何影响他人并取得成功的时候指出：“多数人在寻求促成他人的意见同他们一致的时候，自己总是说太多的话。如果你对他的看法并不同意，你或许会想去阻止他或者反驳他，但是，最好不要这样做，因为，这样有发生冲突的危险。在他人的意见还没有表达完毕之前，他根本不会注意到你。所以，你应该静下心来，保持一颗开放的心静静听，你的态度一定要诚恳，鼓励他完全地发表他的意见。”

5. 让思考与谈话相适应。聆听的目的就是为了能够真正把握对方的真实意思，这就需要发挥思考的作用，边听边思考，把对方的谈话及时转化成自己的想法，然后才能有针对性地做出回应。在对方谈话时，如果你心不在焉，不动脑筋，对方谈话的内容又记不住，不得不让对方重复，那么就会引起对方的反感。

6. 以尊重对方的方式结束谈话。如果你没有时间听对方说完，或者没有耐心听对方没完没了地重复同一番话，你可以采取某种方式暗示，或者找一个合适的借口离开，相信对方会谅解，也会适时地中止谈话，这要比直接叫停的效果好得多。